

## DOSSIER Se connaître et se faire connaître : les défis de l'industrie calédonienne



### ÉCONOMIE

Outre-mer français du Pacifique :  
des enjeux économiques et stratégiques

### ACTUALITÉS

Contribution calédonienne de solidarité



**Mutuelle**  
du Commerce et Divers



## *La Mutuelle du Commerce vous protège Vous et Votre Famille.*

### *Contrats de Prévoyance*

- *Prévoyance Plus*
- *Prévoyance Top*
- *Prévoyance Max*

*Pour tout renseignement sur nos différents contrats, contactez :*

Paul Mitrail - Tél. : (687) 79 31 47 - [pmitrail@mutuelleducommerce.nc](mailto:pmitrail@mutuelleducommerce.nc)  
Tatie Kempfer - Tél. : (687) 41 08 11 - [tkempfer@mutuelleducommerce.nc](mailto:tkempfer@mutuelleducommerce.nc)

[www.mutuelleducommerce.nc](http://www.mutuelleducommerce.nc)

# Sommaire

## Se connaître et se faire connaître : les défis de l'industrie calédonienne

p22



### Actualités

Contribution calédonienne de solidarité p4

### Vie de la CCI

À la découverte des 2<sup>es</sup> et 3<sup>es</sup> prix des Trophées de l'entreprise 2014 p5-6-7

## ZOOM ENTREPRISE

La Calédonie ?  
C'est fort en chocolat !



### Actualités

d'entreprises p10-11-12

### Création d'entreprise

Doctor Sails, quand la technique s'allie à l'expérience p14

### Économie

Outre-mer français du Pacifique : des enjeux économiques et stratégiques p16

Les brèves du Pacifique p17

### Provinces

Un havre de paix à Pouébo p18

### Économie numérique

Du papier au numérique : il n'y a qu'un clic p20

## PRÉ-DIAGNOSTIC ÉNERGIE : LA SOLUTION POUR CONSOMMER MOINS

p28

### Fiche pratique

Le pacte de préférence scruté à la loupe p30-31

### Formation

Certifications professionnelles : comment ça marche ? p33

### Quiz p34

Connaissez-vous la maintenance industrielle ?

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

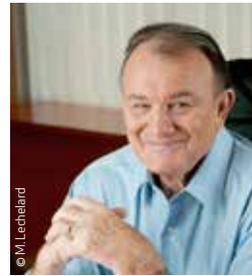
### Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site Internet : [www.cci.nc](http://www.cci.nc) - Directeur de publication : André Desplat - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Chloé Ange, Françoise Bonnet Crestani, Hélène Garnier, PYM, Rectiligne, Kathleen Rengnet, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Couverture : Fred Payet (détail) - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 13 900 exemplaires - Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



## Édito

ANDRÉ DESPLAT  
Président de la CCI-NC

Je profite de cet éditorial, qui sera pour moi le dernier en tant que président de la CCI, pour vous dire combien ces années passées à la tête de cette institution ont été passionnantes. Vous accompagner, vous conseiller, défendre vos intérêts, proposer des formations en adéquation avec vos besoins, voilà ce qui m'a profondément motivé pendant ces 2 mandatures. La CCI s'est aujourd'hui déployée sur tout le territoire afin de répondre au besoin de proximité et de rééquilibrage, et de cela aussi je suis fier. J'espère avoir répondu à vos attentes. Dans ce dernier numéro de l'année 2014 de *CCI Info*, nous avons, comme toujours, cherché à vous proposer des sujets qui sont au cœur de vos préoccupations. Ainsi, l'industrie de transformation a fait l'objet d'une enquête approfondie afin de mieux la connaître et la faire connaître. Investir, fabriquer, prendre des risques, fédérer des équipes... La CCI soutient ces démarches pour avancer aux côtés des investisseurs, aider les porteurs de projet, donner l'impulsion aux Calédoniens innovants. Si le tissu industriel calédonien fait figure d'exception dans le paysage économique de l'Outre-mer français, c'est bien que notre pays a des atouts et un potentiel à développer encore. Cette première étude, centrée sur l'industrie de transformation, vient confirmer que l'industrie est vivace, solide, pourvoyeuse d'emplois et de revenus. Nous revenons également dans cette édition sur les Trophées de l'entreprise 2014 avec une présentation des 2<sup>es</sup> et 3<sup>es</sup> prix, une preuve encore s'il en était besoin que les Calédoniens ont l'esprit d'entreprise ! Bonne lecture.

## 268 767

C'est le résultat du recensement de la population calédonienne qui a été réalisé par l'Insee du 26 août au 22 septembre 2014. Le territoire compte 23 200 habitants de plus qu'en 2009, ce qui correspond à un accroissement démographique de 1,8 % par an.

Plus d'infos sur le site internet de l'Insee : [www.insee.nc](http://www.insee.nc) rubrique recensement.

## CONTRIBUTION CALÉDONIENNE DE SOLIDARITÉ

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2015, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie met en place une cotisation sociale à assiette large, dite " Contribution calédonienne de solidarité " (CCS), inspirée de la CSG métropolitaine et destinée à pérenniser le financement des régimes sociaux.

La CCS ne sera pas plafonnée et sera appliquée aux revenus d'activité, de remplacement et de solidarité, du patrimoine, des produits de valeurs mobilières, des produits d'épargne et de placement, et des produits des jeux.

Le taux de référence est de 2 % avec, néanmoins, un taux minoré à 1 % pour les revenus d'activité, de remplacement et de solidarité ainsi qu'un taux majoré (communiqué prochainement) pour les produits de valeurs mobilières tels que :

- les dividendes payés par une société résidant en Nouvelle-Calédonie lorsque le bénéficiaire effectif est une société (autre qu'une société de personnes) résidente d'un autre territoire ;
- pour les bénéfices réalisés en Nouvelle-Calédonie par un établissement stable d'une société résidente d'un autre territoire.

Le prélèvement se fera à la source pour la plupart des revenus assujettis : les entreprises devront notamment faire figurer la CCS sur les fiches de salaire, et ce dès janvier 2015.

Le recouvrement sera assuré par la Cafat sur les revenus d'activité, de remplacement et de solidarité, et par la DSF sur les revenus du patrimoine. Les revenus soumis à la CCS ne seront plus assujettis à la CES.

Le texte est, au moment où nous publions, encore au stade de projet. Il est donc encore susceptible d'être modifié et ne sera définitif qu'à sa parution au JONC, estimée fin 2014. La CCI vous tiendra informés des derniers ajustements de cette loi du pays.

En attendant, pour tout renseignement, vous pouvez contacter la CCI au 24 40 74 / [conseil@cci.nc](mailto:conseil@cci.nc) / [www.cci.nc](http://www.cci.nc)



## Bientôt les soldes !

Commerçants, les soldes d'été devraient se dérouler en 2015 du mercredi 7 janvier au mercredi 28 janvier. À l'heure où nous imprimons, les dates ne sont pas encore définitives.



Plus d'infos : [syndicatcommerce@lagoon.nc](mailto:syndicatcommerce@lagoon.nc)  
Tél. 27 54 10  
[syndicat-commerçants-caledonie.over-blog.com](http://syndicat-commerçants-caledonie.over-blog.com)

## Gel des prix

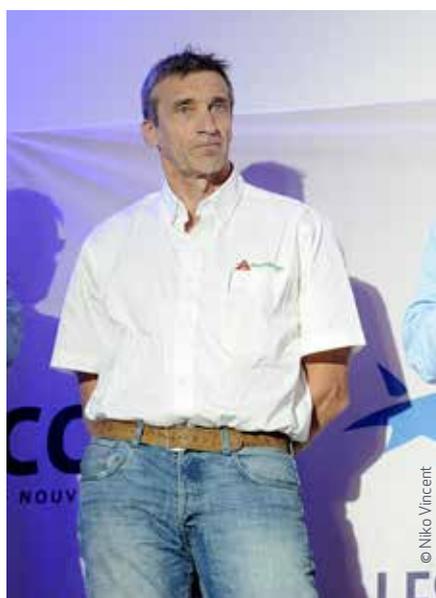


Les mesures de plafonnement des prix des produits et prestations de services instaurées par la Loi du pays n° 2013-7 du 27 septembre 2013 prennent fin au 31 décembre 2014, contrairement à ce qui était écrit dans notre article « Un nouvel élan ? » du CCI Info d'octobre 2014. Les prix seront sous la surveillance étroite du gouvernement qui, en cas de dérapages inflationnistes supérieurs à 2 ou 3 %, prendra les mesures réglementaires nécessaires. Par ailleurs, les organisations patronales travaillent actuellement sur une prolongation volontaire sur 12 mois du dispositif des 500 produits à -10 %, dans l'attente de la mise en place d'une taxe sur la valeur ajoutée au 1<sup>er</sup> janvier 2016 et des résultats des travaux sur la compétitivité des filières qui auront lieu en 2015. La liste de ces produits alimentaires et non alimentaires est actuellement en cours d'élaboration.

# À la rencontre des 2<sup>es</sup> et 3<sup>es</sup> prix des Trophées de l'entreprise 2014

Dans le précédent CCI Info vous avez découvert les lauréats des Trophées de l'entreprise 2014, organisés par la CCI et Les Nouvelles calédoniennes. Nous vous invitons aujourd'hui à rencontrer les entreprises qui ont été sélectionnées pour les 2<sup>es</sup> et 3<sup>es</sup> prix dans chacune des 4 catégories du concours. Les femmes et les hommes à leur tête démontrent brillamment combien les entrepreneurs calédoniens sont dynamiques et innovants.

## Les 2<sup>es</sup> prix



Dans la catégorie Innovation et dynamisme économique :  
**Gouttière net**

La société a conçu un système innovant mécanisé pour le curage, l'assainissement et donc la démoustication des gouttières. L'innovation permet une intervention en toute sécurité depuis le sol au moyen d'une perche aspirante reliée à une centrale d'aspiration autonome. Un brevet a été déposé à l'INPI. Pour Pascal Rey, le gérant, « cette récompense nous a apporté de la crédibilité et une motivation supplémentaire. Cela nous a permis de sortir de notre anonymat. D'autant plus que nous avons également été distingués par le Concours 2 pub - organisé par France télévisions publicité et NC 1<sup>ère</sup> en partenariat avec la CCI, le MEDEF-NC et la CGPME-NC – et les Nautes de l'innovation organisées par la BNC ! »

**Contact :**  
Tél. 29 73 29 / [www.gouttiere-net.com](http://www.gouttiere-net.com)



Dans la catégorie Environnement :  
**Serei No Nengone**

Spécialisée dans l'extraction d'essences aromatiques à destination des marchés internationaux de la parfumerie de luxe, de la cosmétique bio et de l'alimentaire, l'essence de santal de la société Serei No Nengone est d'une qualité exceptionnelle. Ses actions environnementales et sociétales sont impressionnantes : label Envol (Engagement volontaire pour l'environnement), plantation de 10 fois plus d'arbres que ce qui est imposé par la réglementation, procédé industriel économe en eau et en électricité... « Je suis heureux que ces Trophées aient offert une tribune à un sujet qui m'est cher : l'exploitation d'une ressource naturelle renouvelable dans le plus grand respect de l'environnement et avec une gestion participative. Nous avons pu faire connaître notre aptitude technique dans un domaine peu commun : le santal » nous confie Jean Waikedre, le gérant.

**Contact :**  
Tél. 45 17 17

Dans la catégorie Entreprise numérique :  
**Synergie it**

La société crée des sites Internet et services en ligne. Leur produit, CityView, permet des visites virtuelles et panoramiques de toutes les communes de la Nouvelle-Calédonie, depuis Internet. Les utilisateurs visitent virtuellement les routes, bâtiments, îlots. La solution, fruit de 2 ans de recherche et de développement est localement innovante du fait de la non couverture du territoire par les géants de l'Internet tels que Google et Nokia. « Le concours nous a offert une très belle visibilité. De plus, lors de la soirée de remise des Trophées, nous avons eu l'opportunité de nouer de nombreux contacts professionnels qui se sont révélés fort intéressants » précise Cédric Kervadec, co-gérant.



**Contact :**  
Tél. 78 91 13 / [www.synergie-it.nc](http://www.synergie-it.nc)



© Nicolas Petit

Dans la catégorie Création d'entreprise :  
**Casa verde / Biomonde**

Biomonde, avec trois magasins ouverts en deux ans, dont un sur Pouembout, commercialise des produits d'épicerie biologique et des fruits et légumes achetés localement auprès de producteurs calédoniens. La société est partenaire de Bio Caledonia, association assurant la certification bio pour les producteurs calédoniens. « Nos clients nous ont félicités pour ce Trophée, et c'est toujours agréable d'être reconnu à la fois par ses clients et par ses pairs ! En interne, le travail de chacun a été vraiment valorisé. Les 400 000 francs d'espaces publicitaires offerts dans Les Nouvelles calédoniennes nous ont permis de communiquer à plus grande échelle sur notre événement anniversaire du mois de novembre » déclare Frédéric Pratelli, le gérant.

**Contact :**

Tél. 28 32 00 / [f biomondenea](#)

## Les 3<sup>es</sup> prix

Dans la catégorie Environnement :  
**AFPA Pacifique**

6

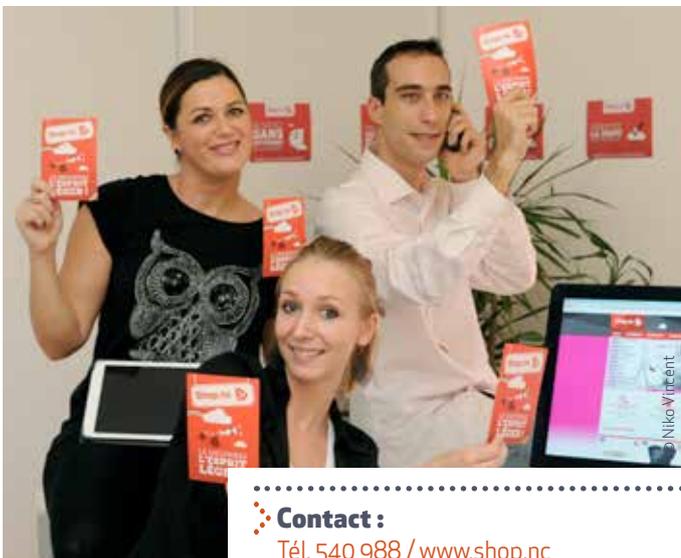
L'AFPA est spécialisée dans le conseil en ressources humaines et la formation professionnelle. L'originalité du dispositif baptisé *Destin vers, chantier mobile de déconstruction*, lancé en partenariat avec le GNFA Pacific, porte sur la conjugaison d'un double objectif : une action de réinsertion sociale de personnes en difficulté via la réalisation de chantiers de déconstruction et de dépollution, et une action en faveur de l'environnement. « Nous avons gagné en visibilité auprès des entreprises qui pourraient être concernées par nos chantiers de déconstruction. Et nous avons également augmenté notre notoriété en tant que partenaire dans la protection de l'environnement auprès des institutions » affirme Christian Dumant, du GNFA Pacific.



© Niko Vincent

**Contact :**

Tél. 26 40 70



© Niko Vincent

Dans la catégorie Entreprise numérique, ex aequo :  
**Shop NC / Mediatik NC**

Ce site Web permet aux commerçants locaux d'avoir leur boutique virtuelle personnalisée sur une seule et même plate-forme, sur le principe d'un centre commercial en ligne. Les commerçants peuvent développer du e-commerce à moindre coût, en profitant du trafic généré par chaque commerce pris individuellement et en mutualisant certains coûts. Depuis sa mise en ligne en mars 2014 : plus d'une centaine de boutiques référencées, 20 000 visites par mois, 4 collaborateurs. « Ce trophée a été très positif pour le site puisque notre mise en lumière a incité certaines boutiques à nous rejoindre. Le site a évolué depuis novembre, nous proposons maintenant le paiement en ligne, la livraison gratuite sur Nouméa et Grand Nouméa jusqu'à fin février et enfin la livraison sur la Brousse depuis début décembre. Nous sommes devenus la 1<sup>ère</sup> plate-forme de e-commerce en Nouvelle-Calédonie ! » se réjouit Laura Bégaud, co-gérante.

**Contact :**

Tél. 540 988 / [www.shop.nc](http://www.shop.nc)

Dans la catégorie Innovation et dynamisme économique :

## SF2i

Cette société de services informatiques se distingue par l'originalité de son système d'innovation managériale, inspiré du fonctionnement de grandes entreprises de développement informatique. Création d'un poste de manager en innovation managériale, mise en place d'une culture d'entreprise appelée L'entreprise du bonheur portant sur 5 valeurs fortes : respect, sens du service, convivialité, esprit d'entreprise et responsabilité.

Avantages pour les salariés : journée de congé offerte pour leur anniversaire, massages, télétravail, échanges, une direction à l'écoute... Pour Florian Chabot, manager en innovation managériale « *cette récompense a mis en avant notre modèle de fonctionnement, tout particulièrement sur les réseaux sociaux. Ce serait formidable si nous pouvions faire des émules... En interne, ce Trophée a provoqué l'enthousiasme des équipes et chacun s'est senti fier* ».



### Contact :

Tél. 24 23 22 / [www.sf2i.nc](http://www.sf2i.nc)

Dans la catégorie Entreprise numérique, ex aequo :

## Data Service Pacific

DSP propose, grâce à son Data center, de l'hébergement de solutions informatiques avec des offres complètes d'hébergement, de services et d'accompagnement des clients. Le plus : une mise à disposition de logiciels en mode SAAS (Solution as a service), mode de fonctionnement de plus en plus en vogue, proposant la location de logiciels, et la prestation de services associée, en tant qu'application accessible à distance par abonnement, comme un service. Objectif : offrir souplesse et adaptabilité aux entreprises. « *Ce Trophée nous a permis d'être reconnus au sein de notre univers professionnel. En interne, toute l'équipe était ravie* » commente Patrick Leclercq, directeur commercial.



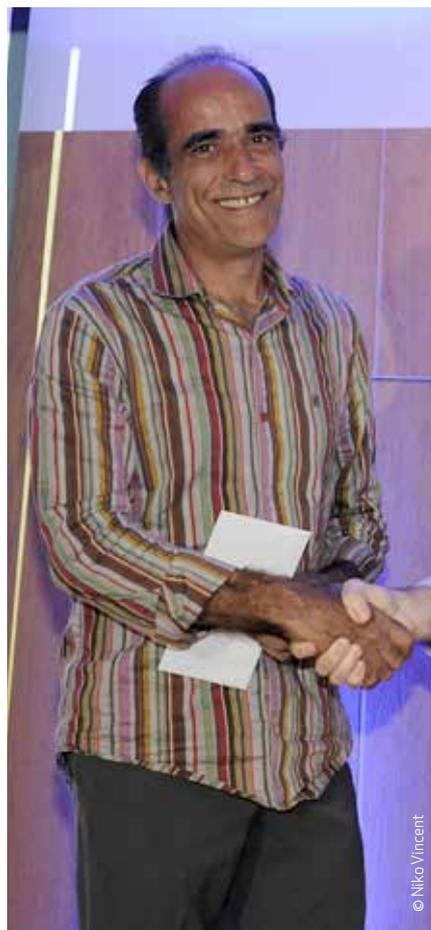
### Contact :

Tél. 35 27 73 / [www.dsp.nc](http://www.dsp.nc)

Dans la catégorie Création d'entreprise :

## Aedes system

La société développe et commercialise des dispositifs de lutte contre les gîtes larvaires, fabriqués à partir de pneus usagers broyés auxquels est ajouté un agglomérat. Ces dispositifs sont ensuite placés dans les gouttières. Un brevet a été déposé auprès de l'INPI. Aedes System a également reçu le Coup de cœur du Jury. Pour Thierry Suviri, le gérant, « *ce Trophée a été un booster de confiance. Il nous a permis d'obtenir le soutien de la FINC dans la commercialisation de notre produit. De plus, nous venons de recevoir un excellent retour sur les tests réalisés par la DASS : notre dispositif est efficace à 98 % ! Et nous sommes fiers d'avoir été distingués, après les Trophées de l'entreprise, par le Concours 2 pub organisé par France télévisions publicité et NC 1<sup>ère</sup> qui nous a décerné le Coup de cœur du jury* ».



### Contact :

Tél. 43 04 33 / 76 71 69

# La Calédonie ? C'est fort en chocolat !

Noël approche et toutes les bonnes choses qui vont avec aussi... dont le chocolat ! L'occasion de faire le point sur l'engouement des Calédoniens pour ce péché mignon.

Chaque année, entre 500 et 600 tonnes de chocolat envahissent les rayons des supermarchés et des confiseries artisanales. Une quantité qui prouve combien les Calédoniens sont friands de cette gourmandise. Et le choix est large. Bien que les chocolats importés d'Europe, notamment de Suisse, le pays de prédilection, restent une valeur sûre pour beaucoup, les Calédoniens se tournent de plus en plus vers l'artisanat local. D'autant que le chocolat importé est sous le coup des protections de marché, ce qui entraîne des prix très élevés, comparés à ceux pratiqués en Métropole. Une façon de privilégier la production calédonienne. Selon Patrick Garrier, directeur général de Biscochoc, leader du chocolat en Calédonie, « les consommateurs ont tendance à favoriser les petites quantités et la qualité ». Et si lui constate une stagnation du marché du chocolat en Calédonie, d'autres, au contraire, notent une progression constante, entre nouveaux arrivants et clients inconditionnels.

## Pâques et Noël, les temps forts des ventes

Les chocolateries sont unanimes : Noël et Pâques représentent une très grande partie de leur chiffre d'affaires. Pour Noël, pas moins de 40 tonnes de chocolat sont écoulées, mais seulement 10 tonnes proviennent de l'importation. « Chez Biscochoc, la période de Noël, soit un petit peu plus d'un mois, représente 20 % du chiffre d'affaires annuel. Celle de Pâques environ 25 % », annonce Patrick Garrier.

La période reste tout aussi importante pour les petits artisans. Pour la Cabosse d'Or, 30 % du chiffre d'affaires de l'année est réalisé durant celle-ci, de même pour Pâques.

Chez Chocoquin, la donne est un peu différente. Spécialiste des formes coquines ou classiques, le chocolatier réalise un meilleur chiffre lors de la Saint-Valentin. « Mais pour le moment, nous sommes encore jeunes. Nous n'avons connu qu'un



seul Noël contre deux Saint-Valentin et deux Pâques qui a représenté un quart du chiffre d'affaires de l'année », explique la gérante.

## La production locale en tête

Chez Chocoquin, les produits locaux sont à l'honneur : « nous venons d'en sortir fourrés aux liqueurs du pays. Et pour ce qui est des formes, la faune et la flore locales figurent parmi nos sources d'inspiration ». Même son de cloche chez un autre artisan de la place qui a pour particularité de travailler derrière la vitrine de son laboratoire, sous le regard des passants. « Tous nos chocolats sont faits avec du pur beurre

de cacao, sans huile de palme, assure la gérante Nathalie Morand. Par ailleurs, nous tenons vraiment à privilégier les produits locaux pour leurs garnitures. Par exemple, le nougat est réalisé avec du miel du Nord. Nous avons même créé un chocolat spécial calédonien, le Récif noir, fruit d'un assemblage de cacaos, qui répond au goût des... Calédoniens. »

Et oui, à des milliers de kilomètres des plus gros producteurs, le chocolat calédonien a de beaux jours devant lui... Alors, ouvrez vos papilles et dégustez les douceurs « made in local ».

# moi, je paie en 2 3 4 fois

avec ma carte Visa ou Mastercard\*  
chez les commerçants affiliés  
au réseau PnF

*“et maintenant  
jusqu’à 500 000 F”*



Vous êtes commerçant et vous n’êtes pas encore affilié à PnF,  
contactez le 256 990 pour un rendez-vous avec votre conseiller.

\* Vous pouvez payer en plusieurs fois à partir de 20 000 F d’achat chez les commerçants affiliés quelle que soit  
votre banque, avec votre carte Visa ou Mastercard délivrée en Nouvelle-Calédonie.

un produit  
 **BCI**  
Groupe BRED

### ❖ Anniversaire d'ADNord et naissance d'AIDN

Le 18 novembre dernier, ADNord, filiale d'A2EP, dirigée par Patrick Ganteille, a fêté ses 10 ans d'installation à Koné. Spécialisée dans les sciences de la terre et la maîtrise d'œuvre – routes, géologie, amiante, ressources en eau, géotechnique, laboratoire sol/béton, topographie – elle est née de la volonté de Pierre Kolb, PDG d'A2EP, de soutenir le développement économique de la province Nord. Des clients fidèles (telles que les communes de Pouembout, Belep, Ouégoa, Houailou, ou encore, les différentes SEM, Saeml VKP grand projet, Secal, Sofinor-Nord Avenir, et bien sûr les entreprises privées...) et un bel esprit d'équipe, ont fait le succès d'ADNord. Cet anniversaire marque également la naissance d'une nouvelle filiale d'A2EP, AIDN, qui est quant à elle dédiée à l'ingénierie industrielle. Une création qui répond au besoin de proximité avec KNS, un des clients majeurs de la jeune filiale, et aux perspectives de développement de la province Nord. 12 personnes, ingénieurs et techniciens, forment l'équipe d'AIDN. Le personnel des deux sociétés, la direction d'A2EP accompagnée de représentants de la société Roche, associée d'A2EP, dont Michel Rioux, bien connu des Calédoniens, accueillait clients et partenaires autour d'une bougna party à la tribu de Poindah.

❖ ADNord – AIDN – Lot 31 – ZA Cassis, Pont-Blanc – Koné  
Tél. 42 74 27 / [www.a2ep.nc](http://www.a2ep.nc)



### ❖ Restaurant L'Essentiel : le mariage de la mer et de la terre



Fabrice Chastaing, ancien chef de la Coupole, d'Évasion 130 et du Roof, vient de se lancer dans une aventure culinaire personnelle avec L'Essentiel (avec le soutien d'Initiative NC). Les amateurs de fruits de mer connaissent sans

nul doute l'adresse de son restaurant qui se situe dans les locaux de l'ancien Bistro 22 à Magenta. Au menu : des plateaux de fruits de mer et huîtres ouvertes à emporter 7j / 7 sur commande et la découverte de l'ardoise du chef qui marie avec bonheur les produits de la terre et de la mer. Créativité, originalité et raffinement caractérisent ce restaurant qui renouvelle chaque jour sa carte. Une adresse gourmande à découvrir. Ouvert du lundi au vendredi de 12 h à 14 h et de 19 h à 22 h, et 7/7 pour les plateaux de fruits de mer et les huîtres ouvertes à emporter.

❖ L'Essentiel – 3 rue de Prony – Magenta  
Tél. 25 23 55 – [contact@lessentiel.nc](mailto:contact@lessentiel.nc)

### ❖ Trois projets innovants récompensés par la BNC



La BNC a marqué ses 40 ans avec le concours Les Nautilles de l'Innovation qui a valorisé trois projets à but économique, sociétal ou environnemental, reposant sur un concept de développement durable. 34 candidats ont concouru pour cette première édition. Les trois gagnants ont été sélectionnés par les 340 salariés de la BNC, une occasion de fédérer les employés pour cet anniversaire.

2100 000 F de dotation ont ainsi été partagés entre les lauréats : Urbaclean, société de décapage par verre broyé recyclé - Gouttière Net, entreprise qui démonte les gouttières de façon mécanisée avec une transformation des déchets en terreau de culture – Synergie IT, pour son projet CityView, un GPS intégré dans une solution de visite virtuelle à 360°, permettant ainsi de découvrir une nouvelle vision de la Nouvelle-Calédonie au travers d'internet. Ces deux derniers avaient également été récompensés lors des Trophées de l'entreprise, organisés par la CCI-NC et *Les Nouvelles calédoniennes*, de quoi insuffler un véritable élan à ces jeunes projets (voir page 5).

❖ Plus d'info sur [www.nautilles-innovation.nc](http://www.nautilles-innovation.nc)

### ❖ Jeunes entrepreneurs : la CCI vous propose votre prochain bureau .....



Les pépinières d'entreprises de la CCI, Initiative Nord à Koné et Espace performance à Nouméa, vous accueillent durant les premières années de lancement de votre activité. Pour intégrer la pépinière, que ce soit à Koné ou

Nouméa, il vous faut être créateur ou repreneur d'une entreprise de moins de quatre années d'existence, être inscrit au Ridet et exercer une activité validée par le comité de sélection. Vous disposez d'un bureau sécurisé et équipé, de nombreux services adaptés à vos besoins à des tarifs intéressants et de nombreux avantages. Les dossiers de candidature peuvent être retirés à l'accueil des pépinières ou sur le site [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

❖ Initiative Nord à Koné - Tél. 42 68 42 / [ini@cci.nc](mailto:ini@cci.nc)  
Espace performance à Nouméa - Tél. 24 31 05 / [esp@cci.nc](mailto:esp@cci.nc)

## Le Cloud Collaboration selon BBS

BBS avec son offre de collaboration en mode « *Software As A Service* » fournit des outils innovants à l'ensemble des entreprises du territoire. Les solutions permettent, sur le marché collaboratif, de fournir une plateforme intégrant de la messagerie haute disponibilité, une solution de « *Réseau Collaboratif Étendu* » intégrant des communautés, des blogs, des wikis, du partage de fichiers, de la coédition de documents, du travail en connecté et mobile, le tout au travers d'un usage simple et fonctionnel. L'externalisation de ces services offre aux entreprises la possibilité de se concentrer sur les aspects fonctionnels et l'amélioration de la productivité de chacun ; et de rationaliser les coûts de fonctionnement et d'investissement de l'informatique dans l'entreprise. De nombreuses sociétés ont répondu à l'invitation de BBS le 12 novembre dernier, au Château Royal, afin de découvrir ces nouvelles offres évolutives. Ces dernières sont calquées sur les meilleures technologies et pratiques et conservent les données sur le territoire. Elles offrent ainsi une garantie en terme de sécurité et de disponibilité.

En savoir plus : contactez l'équipe commerciale BBS au 24 32 32 / [commerces@bbs.nc](mailto:commerces@bbs.nc)



## Des travaux... d'acrobate !



En cette période cyclonique, nombreux sont les entreprises et les particuliers à faire appel à des sociétés comme celle de Kevin Robert, Acrobat Kévin, spécialisée dans les travaux en hauteur. L'entreprise propose des services particulièrement variés qui touchent à de nombreux domaines : élagage/abattage, entretien des espaces verts, nettoyage des façades/vitres (haute pression ou à la raclette), vérification/nettoyage de toiture (haute pression), ravalement de façades, changement et nettoyage de gouttières... Kévin a été formé à ce métier par une société de travaux en hauteur calédonienne et exerce depuis presque 4 ans. La maîtrise de nombreuses techniques et un savoir-faire un savoir-faire dans la plus stricte sécurité est au cœur de la philosophie d'Acrobat Kévin. « Une absolue nécessité pour la bonne pratique de travaux acrobatiques dans lesquels le matériel utilisé se trouve être particulièrement dangereux » souligne le jeune homme.

Acrobat Kévin - Tél. 83 83 85 / [acrobatkevin@live.fr](mailto:acrobatkevin@live.fr)  
[AcrobatKevin/timeline](https://www.facebook.com/acrobatkevin/)

## Et si on jouait avec Ludik.nc ?

Ludik.nc propose sur son site internet des jeux de société contemporains de qualité. De nombreux conseils sont prodigués en fonction du rapport que chacun entretient avec le jeu : jeux pour enfants ou adultes, de cartes ou de plateaux, de détente, de stratégie, de commerce, de bluff, d'adresse, de réflexion... L'originalité de ce site est de proposer des jeux d'auteurs qui se distinguent par une très grande recherche d'originalité, de thème ou de mécanisme. La liste complète des jeux est disponible dans la boutique en ligne [www.ludik.nc](http://www.ludik.nc)

Au-delà de la vente de jeux, Ludik.nc anime des rendez-vous ludiques récurrents sur Nouméa : tous les mardis au Pimiento, 2 rue Georges Guynemer au Quartier latin, et chaque premier dimanche du mois de 9 h à 18 h, lors des dimanches en modes doux organisés par la mairie de Nouméa.

Avis aux comités d'entreprise : Ludik.nc a concocté des prix pour les cadeaux de fin d'année.

En savoir plus : Ludik.nc au 83 39 54  
[www.jeco.nc/vitrines/ludik.nc](http://www.jeco.nc/vitrines/ludik.nc)



## LE MEILLEUR DU SAUMON



© Pacific One

Pacific-One propose aux Calédoniens du saumon norvégien de qualité premium qui est en grande partie transformé, voire même sublimé, grâce à des marinades sèches à base d'épices et d'arômes, calédoniennes pour la plupart. C'est une véritable invitation à l'évasion des papilles qui a ainsi été créée. Les gérants, en véritables passionnés et gourmets, ont concocté 16 « destinations saumon »

exotiques qui à n'en pas douter feront des heureux sur les tables de fête en cette fin d'année : tranchés, en pavé, en suprême ou encore en tartare pour verrines ou tartinades, mais également, l'excellence en fumé de saumon et truite au chêne et au hêtre, du caviar de saumon, d'esturgeon, des miettes de crabe... À noter que le saumon sélectionné par Pacific-One répond aux plus grandes exigences des consommateurs en terme de sécurité alimentaire. En mariant avec art qualité du produit et saveurs exquises, ces amoureux du saumon ont su redorer le blason de ce poisson. En offrant une grande variété de créations et de nombreux conditionnements, Pacific-One répond aux besoins des particuliers comme des professionnels.

❖ Pacific-One  
1 rue Dame Lechanteur – Ancre de Marine (Orphelinat)  
Tél. 23 32 34 / pacific-one@lagoon.nc

## ❖ Restauration minière

Du 17 au 21 novembre derniers, 170 spécialistes de la restauration écologique originaires d'Australie, de Nouvelle-Zélande, des Samoa américaines, des Îles Tonga, de Malaisie, de Corée du Sud, de Hawaï (USA), de Polynésie française, de Métropole et de Nouvelle-Calédonie, se sont réunis pour une conférence autour de la problématique des sites dégradés, organisée par l'Institut agronomique néo-calédonien sous l'égide de la Society for ecological restoration australasia (SERA). À cette occasion, Vale NC a reçu une délégation d'experts pour une visite de sa pépinière : production de plants, revégétalisation et conservation des espèces rares au travers de ses 6 591 m<sup>2</sup> de serres. L'opérateur est également intervenu lors de la conférence sur le thème de la restauration minière.

❖ [www.vale.nc](http://www.vale.nc)



© Vale.nc

## ❖ La vie côté trottinette

Micro.nc représente et commercialise la marque de trottinette Micro, leader et référence dans l'univers des trottinettes avec la création d'un modèle en aluminium, compact, pliable, léger et robuste. Depuis 1996, le concept Micro s'est largement développé en proposant une gamme importante et colorée pour tous, dès l'âge de un an. La trottinette a su conquérir le cœur des enfants, des ados et des adultes. Elle est devenue aujourd'hui un objet tendance, un moyen de déplacement, un engin de glisse et de sensation associé à l'univers street. Le site propose aux amateurs, quelle que soit leur pratique – loisirs, freestyle, mobilité - une gamme complète et variée de trottinettes et kickboards. Chacun peut trouver son modèle pour profiter du plaisir de la glisse dans des conditions de confort et de sécurité maximales. À l'approche de Noël, c'est un cadeau qui fera sensation !

❖ Information et vente : [www.micro.nc](http://www.micro.nc) / [micro@micro.nc](mailto:micro@micro.nc) / Tél. : 84 17 67



## ❖ Ouverture d'une nouvelle agence OPT

La nouvelle agence de La Coulée a ouvert ses portes le 4 novembre pour renforcer la présence de l'OPT dans la commune du Mont-Dore. Elle s'inscrit dans une démarche environnementale avec un projet labélisé Chantier vert, normé Qualité environnementale calédonienne et primé par le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie. L'OPT a investi 125 millions de francs dans sa construction. L'agence, composée de 4 personnes, offre une plus grande proximité aux habitants et commercialise des produits courriers, financiers et télécoms. Elle comprend également un parc de 1 000 boîtes postales, extensible à 1 500.

❖ OPT – Agence de La Coulée  
15 route du Vallon Dore – Tél. 35 27 52 / [www.opt.nc](http://www.opt.nc)

## ❖ Vintage Motorcycle 988 : erratum

Nous vous avons présenté en octobre dernier la concession Vintage Motorcycle 988 du quartier Latin et quelques-uns des modèles de motos commercialisés par le magasin. Des erreurs se sont glissées dans la description de deux des marques. Ainsi la Borile, d'origine italienne, est en aluminium, ce qui en fait une moto particulièrement légère, équipée d'un moteur de 250 cm<sup>3</sup>. L'italo-américaine Headbanger, quant à elle, est un modèle rare, fabriqué uniquement sur commande. Elle est équipée d'un moteur 100 % carburateur de 1 450 à 2 031 cm<sup>3</sup>. Une concession à découvrir pour la diversité de ses modèles et de ses services.

❖ Vintage Motorcycle 988 – 72 rue de Sébastopol – Nouméa  
Tél. 28 96 59 / [vm988@mls.nc](mailto:vm988@mls.nc)

# DES PROS AU SERVICE DES PROS

En Nouvelle-Calédonie, le Citroën Berlingo est un des leaders du petit fourgon utilitaire ! Chez Citroën, à chacun de vos besoins, nous vous proposons une solution adaptée.



## CITROËN BERLINGO

 Jusqu'à 890 Kg  
CHARGE UTILE

 Jusqu'à 1,25m  
HAUTEUR UTILE

 Jusqu'à 4,1m<sup>3</sup>  
VOLUME UTILE

 Jusqu'à 3,25m  
LONGUEUR UTILE

### + LES POINTS FORTS

- Jusqu'à 3 places avant
- Une large porte latérale coulissante
- Des portes arrières battantes asymétriques
- Un espace central avant libéré
- La Connecting Box
- Des consommations et émissions de CO2 records
- Protection sous moteur

« Vous êtes professionnel ? Exigeant ? Nous aussi !  
Découvrez l'offre Citroën qui vous aidera à optimiser  
votre business. »



CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

 **ALMAMETO**  
AUTOMOBILES TÉL. : 41 40 70

Contacts Brousse : Bourail - Profils Pacific - 46 52 50 / Kone - NC Motors - 46 61 61  
Koumac - YC Locations - 99 08 30 / Poindimié - Parkauto - 77 66 29

## LE SURF HÔTEL

NOUMEA



Pensez à vos repas de fin d'année  
Arbres de Noël, cocktails et réceptions



L'hôtel Le Surf vous propose ses formules  
**Réception**



rez@ghnc.nc / www.grands-hotels.nc  Les Grands Hôtels de Nouvelle-Calédonie

75 75 66

# Doctor Sails, quand la technique s'allie à l'expérience

Jean-Christophe Tardieu et Yves Ecarlat se sont associés pour créer Doctor Sails, une voilerie représentant la marque Incidences Sails. Installés depuis août 2014, ils fabriquent et réparent toutes sortes de voile.



14

À l'entrée de la voilerie, il faut enlever ses chaussures. Rien de plus agréable puisqu'ici tout est recouvert de parquet : le sol, la fosse et même le plan de travail surélevé. C'est à la Vallée-des-Colons que Jean-Christophe Tardieu, dit JC, et Yves Ecarlat ont ouvert la voilerie Doctor Sails. Tous deux se sont rencontrés chez Incidences, à La Rochelle, dont ils sont originaires. JC y a passé dix ans, dont huit

à chapeauter le service « réparations » de cette voilerie mondialement (re)connue. Quant à Yves, c'est un ancien membre de l'équipe de France de voile légère et un représentant de longue date de la maison mère. Il a vécu vingt ans en Calédonie avant de passer quelques années en Métropole. Début 2014, l'idée leur est venue d'ouvrir une antenne à Nouméa afin d'implanter la marque Incidences Sails dans le

Pacifique : l'occasion pour le machiniste et le navigateur expérimenté de monter leur propre voilerie. « Le soutien de la maison que nous représentons est seulement technique. Incidences nous fournit également en matériaux de construction et de réparation des voiles », confie Yves. Après avoir trouvé leur futur local, Yves et Jean-Christophe entament l'aménagement des lieux, soit 130 m<sup>2</sup>. Le chantier est immense. Il faut creuser la fosse pour y disposer la grande machine à coudre, poser le plancher, installer la petite machine à coudre sur un promontoire et caler la presse dans un coin. Durée des travaux : un peu plus d'un mois.

## Les deux font la paire

En plus d'être passionnés par la voile, les deux hommes sont complémentaires : féru de kitesurf, JC réalise 99 % des réparations sur tous types de voile : plaisance, compétition, kitesurf, planche à voile et même les bâches de bateau. Yves s'appuie sur son expérience de navigateur – il a couru la Route du Rhum – pour assurer les services à bord : petites réparations, réglage en mer, conseils... Sa connaissance du pays a permis à leur jeune voilerie de se faire rapidement un nom. « Je connais presque tout le monde sur le port. Il reste ensuite à rendre visite aux consiste à rendre visite aux bateaux et convaincre leurs propriétaires de faire appel à nous ! Je m'attendais à ce que ça tourne vite, mais pas autant ! », avoue-t-il, ravi.

**BCInet**  
La liberté, ça compte...

[www.bci.nc](http://www.bci.nc)

+ d'info au 256 990  
coût d'un appel local

[www.bci.nc](http://www.bci.nc)

**BCI**  
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Banque Caledonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF • Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP 95 - 98849 Nouméa Cedex  
Tél. 25 65 65 - Fax (837) 27 40 35 • RCS Nouméa 58 0 015 479 - Riote n° 0 015 479 001

## Contact :

Doctor Sails  
20, route de Sainte-Marie  
98853 Nouméa  
Tél. : 74 10 12 (Yves) et 74 10 26 (JC)  
doctorsails@mls.nc

## Vivez un séminaire d'exception au Complexe Château Royal

Séminaires, Réceptions, Conférences de presse, Lancement de produits, Événements privés...



Le Salon Iroué (350 m2)



Le Salon Kouaré (83 m2)



Le Salon Améré (52 m2)



### Menu Affaires au Taom

(du Lundi au Vendredi, à midi, sauf jours fériés)

Formule 2 plats à **3900** francs

Formule 3 plats à **4900** francs

Découvrez une cuisine créative et raffinée avec une vue imprenable sur la baie de l'Anse Vata.

**Réservation au : 29 64 20**



Complexe Château Royal - 140, promenade Roger Laroque  
BP 18716 - 98807 Nouméa  
Tél. (687) 29 64 00 - Fax. (687) 29 64 01 - [reception@chateau-royal.nc](mailto:reception@chateau-royal.nc)

# Découvrez de nouveaux horizons

**RICOH**  
Photocopieurs  
Imprimantes



**BUROCAL**

11Bis, Route de la Baie des Dames - DUCOS

**28-52-53**

**78-16-16**

# Outre-mer français du Pacifique : des enjeux économiques et stratégiques

La Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française et Wallis-et-Futuna étaient au centre d'une conférence à l'Assemblée nationale, début novembre, afin de présenter l'ensemble de leurs richesses et de leurs potentialités, et rappeler que leur développement ne pourra se faire sans l'aide de l'État.

« Pour une première, c'est une réussite ! » André Desplat, le président des CCI des outre-mer (ACCIOM) et de la CCI-NC, est un homme heureux. Et pour cause, la conférence des trois collectivités d'outre-mer (COM) qui vient de se dérouler à l'Assemblée nationale a rencontré un vif succès. Plus de trois cents participants, dont des représentants du monde économique des trois COM (CCI, Medef, CGPME) ont assisté à cet événement initié par l'ACCIOM et la Fédération des entreprises d'outre-mer (Fedom). Objectifs affichés ? Faire connaître ces trois collectivités auprès des élus nationaux qui en ont, pour beaucoup, une totale méconnaissance, rappeler leurs potentialités et ce qu'elles peuvent apporter à la France. « La région dispose de ressources naturelles exceptionnelles, lesquelles constituent, pour certaines, le socle des technologies de demain, explique André Desplat. La Calédonie, la Polynésie française et Wallis-et-Futuna représentent 62 % de la Zone économique exclusive (ZEE) de la France. Grâce à ces étendues marines, qui plus est situées dans une

zone géostratégique, celle-ci possède la seconde ZEE du monde, juste derrière les États-Unis. »

## Des contraintes structurelles

L'occasion également de rappeler que si elles sont sources de grandes richesses, ces trois COM sont confrontées à l'éloignement et doivent composer avec des contraintes structurelles liées pour l'essentiel à la taille des marchés et aux conditions d'approvisionnement. Parmi elles, des surcoûts de transport, des coûts élevés des facteurs de production et une rareté du foncier, particulièrement en Polynésie française. Autre enjeu majeur : les transferts financiers, les aides et la défiscalisation, des mesures qui permettent aux COM du Pacifique « de modérer les effets de leurs contraintes structurelles ». À ce jour, les COM bénéficient d'une aide du Fonds européen de développement (Fed), le seul outil financier de l'Europe, ainsi que d'un dispositif de défiscalisation qui court jusqu'en... 2017. « Et si demain ce dispositif n'est pas renouvelé, ce serait catastrophique pour notre

## Xavier Benoit, président de la Finc et conseiller technique de la CGPME

« Il est évident que les COM sont des leviers de croissance économique pour la France. À nos yeux, il est crucial que l'État continue de nous accompagner et d'être présent dans le cadre du rattrapage économique lié à nos spécificités, et qu'il maintienne la défiscalisation. »

développement car il contribue notamment à l'essor des entreprises et au renouvellement des outils de production. Nous avons obtenu des assurances des conseillers du ministre des Outre-mer qu'un dispositif identique prendrait le relais. À ce jour cependant, nous n'avons aucune assurance sur sa pérennité », conclut André Desplat.

## En savoir plus :

[www.cci.nc/conferencecom2014](http://www.cci.nc/conferencecom2014)

## Daniel Ochida, co-président du Medef

« En raison de nos statuts, beaucoup de dispositifs de solidarité nationale ne sont pas applicables chez nous. L'idée de cette conférence était donc de rappeler que les aides apportées par la France aux 3 COM représentent peu au regard des réelles opportunités de nos territoires. Et la défiscalisation est la seule aide directe de l'État à l'économie du pays, notamment au niveau des investissements productifs des entreprises. »



Conférence du 5 novembre à l'Assemblée nationale sous le haut patronage de Claude Bartolone

## ❖ Soulagement pour le tourisme aux Tonga

Les autorités néo-zélandaises ont enfin levé leur avertissement émis l'an dernier déconseillant à leurs ressortissants le voyage vers les Tonga. Les inquiétudes pesant sur le fameux appareil MA60 offert par la Chine ont, en effet, été dissipées par l'Aviation civile suite aux discussions entre les deux gouvernements. La fin de ce pseudo-embargo est accueillie avec beaucoup d'enthousiasme par l'ensemble des acteurs du tourisme et au-delà, puisqu'elle signifie également la reprise des programmes de partenariat financier avec la Nouvelle-Zélande.



## ❖ Forte demande sur le marché de l'emploi en Nouvelle-Zélande

La croissance soutenue de l'économie néo-zélandaise, ainsi que les perspectives plus sombres en Australie et dans le reste du monde, tendent à freiner le rythme des expatriations et attirer, au contraire, les chercheurs d'emploi de l'extérieur. Néanmoins, cette plus grande disponibilité de travailleurs localement ne suffit pas à combler un déficit croissant de compétences. Les besoins sont tels que le gouvernement vient de mettre en place une véritable stratégie de recrutement au plan international, dont prochainement une série de salons de l'emploi en Australie, destinés notamment à séduire les kiwis qualifiés expatriés.

## KIRIBATI : LE HAUT DÉBIT PAR SATELLITE

Dernière nation insulaire à le faire, les Îles Kiribati viennent de signer avec la toute jeune société Kacific un accord de cinq ans pour la fourniture d'accès haut débit à partir de début 2017 (peu après le lancement du satellite Kacific-1). L'entreprise Kacific est également partenaire du projet « *Connectivité pour un développement durable* » du SIDS (Small Islands Developing States) qui projette, en accord avec l'Union internationale des télécommunications, de créer 55 « e-centers » sur les îles isolées ou dans des zones rurales de tout le Pacifique.



## RUÉE DES INVESTISSEURS ÉTRANGERS SUR L'IMMOBILIER AUSTRALIEN

La demande des investisseurs étrangers sur le marché immobilier australien connaît une forte augmentation qui devrait s'accroître encore en 2015. Au troisième trimestre cette année, les acheteurs étrangers de maisons neuves ont représenté 17 % de la demande totale et jusqu'à 25 % dans l'État du Victoria. Également actifs sur le marché hors-neuf, ils ont constitué 8 % de la demande. Même si leur influence sur le niveau global des prix est indéniable, les analystes sont partagés sur son ampleur, le niveau réel de l'investissement étranger (légal et illégal) restant difficile à évaluer.



## ❖ Production d'électricité par le privé à Fidji



Encouragé dans ce sens par l'ADB (Asian Development Bank), Fidji entend développer plus largement l'intérêt des investisseurs privés pour la production d'électricité à base d'énergies renouvelables. Selon le PDG de la FEA (Fiji Electricity Authority, le distributeur national), avec un cadre réglementaire clair, des contrats garantissant un bon prix d'achat du kWh et des unités de production de taille suffisante, les producteurs privés peuvent fournir des quantités significatives d'électricité au réseau de distribution publique et faire baisser les coûts de l'énergie sur le long terme.

## ❖ Vaste projet de conserverie en Papouasie-Nouvelle-Guinée

Le gouvernement papou et le groupe chinois Hailisheng ont signé un accord pour la construction d'une unité de transformation du thon à Lae, dans la province de Morobe, dont la construction devrait commencer début 2015. Le projet, dans lequel Hailisheng a prévu d'investir 2 milliards F, devrait produire 120 tonnes de conserves par jour dans un premier temps, puis 300 tonnes en pleine capacité. Il devrait fournir 1 200 emplois directs et 1 000 emplois indirects localement et générer un revenu annuel de 6,2 milliards F.

# Un havre de paix à Pouébo

**Au relais de Ouane Batch, à Pouébo, Vincent Gourru et son épouse Hélène cultivent la simplicité et la convivialité. Ici, les clients sont reçus comme à la maison. On y mange à la bonne franquette des plats concoctés à partir des produits du cru et on dort les pieds dans l'eau. Enfin presque !**

**N**iché au pied de la cascade de Colnett, au sud de la commune de Pouébo, le relais de Ouane Batch offre un bel aperçu de l'authenticité qui caractérise la côte Est. Ici, la simplicité et la convivialité sont de mise. C'est même la philosophie de Vincent Gourru qui en a repris la gérance en location en août dernier. À ses côtés, son épouse Hélène qui l'épaule au quotidien et s'occupe de l'accueil des clients. Tous deux ont ainsi concrétisé un projet qu'ils nourrissaient depuis longtemps : exploiter un gîte et proposer une table d'hôtes. Et c'est à Pouébo qu'ils ont posé leurs valises parce que l'occasion s'est présentée et comme le souligne Vincent « *nous habitons en province Nord depuis pas mal d'années déjà* ». Pas question pour autant de tout révolutionner, « *nous sommes sur une continuité de l'existant* », assure-t-il. Côté hébergement, la formule reste donc identique. Six bungalows sont proposés à la clientèle, dont quatre avec sanitaires communs et deux dotés de leur propre salle d'eau. Leur capacité d'accueil ? De deux à quatre personnes. Tous sont situés en bord de mer. À cela vient s'ajouter une dizaine d'emplacements, *les pieds dans l'eau*, réservés au camping, lequel dispose également d'un bloc sanitaire.



## « Plus de buffet mais un menu unique ! »

La nouveauté du Ouane Batch se trouve en cuisine et c'est Vincent Gourru qui officie. Serveur de métier durant vingt-cinq ans, c'est désormais derrière les fourneaux qu'il s'illustre. Mais ne cherchez pas la carte, ici on propose un menu « *le soir uniquement et sur réservation la veille* » selon les produits dénichés sur les étals des marchés de Pouébo. Des légumes du cru et de saison – patate douce, igname, citrouille, choux kanak, etc. – et du poisson, pour l'essentiel.

L'homme met un point d'honneur à travailler avec les habitants de la commune « *parce que ça permet de partager les ressources tout en mettant leur travail en avant. Et puis, nous sommes assez isolés pour ne pas avoir à aller courir de partout !* ».

Pour ce qui est des poissons lagunaires, Vincent Gourru collabore avec les pêcheurs de Pouébo affiliés à la Fédération des pêcheurs du Nord qui l'approvisionnent en loches, picots, dawas et perroquets pour ne citer qu'eux. Mais pas seulement. Un poissonnier, qui livre la côte Est, lui porte les poissons pélagiques – mahi-mahi, thons, saumons des dieux, etc. –, ce qui lui permet de varier les plats. À table, plus de buffet comme auparavant, mais un menu unique comprenant une entrée, un plat et un dessert sous influence française et métissée. « *Au Ouane Batch, on mange comme à la maison. C'est à la bonne franquette* », assure Vincent Gourru qui propose également les petits déjeuners. Pour le midi, en revanche, la restauration n'est pas assurée. « *Mais il y a trois snacks sur Pouébo.* » Quant aux activités au départ du gîte, elles ne manquent pas : snorkeling sur le platier situé à proximité, location de kayaks ou excursion à la cascade de Colnett. À chacun son choix.



## Contact :

Tél. : 42 47 92 / [ouanebatch@lagoon.nc](mailto:ouanebatch@lagoon.nc)  
 Relais de Ouane Batch

Avant...



Aujourd'hui, l'OPT vous facilite la vie.

**Prêt à Poster**  
**CAGOU**



Des enveloppes déjà timbrées  
pour la NC & l'international  
Avec ou sans fenêtre

Faites des économies:  
achetez-les par 10!



SIMPLE. RAPIDE. PRATIQUE.

Le monde à portée de main

# Du papier au numérique : il n'y a qu'un clic

À l'heure du numérique, il devient incontournable pour toutes les entreprises d'être présentes sur le Web. La presse n'échappe pas à cette tendance. Du site Internet aux réseaux sociaux, la presse calédonienne est vivace sur la toile, pour le plus grand bonheur des internautes.

**D**es *Nouvelles calédoniennes* à *Actu.nc* en passant par *DNC* ou *Télé NC*, nombreux sont les journaux et magazines à être présents sur le web. Grâce à Internet, l'information va de plus en plus vite et il est inévitable pour les journaux d'affirmer leur présence sur la toile, que ce soit par le biais d'un site Internet ou via les réseaux sociaux. « Aujourd'hui, on compte sur le site Internet entre 100 000 et 120 000 visiteurs uniques par mois », commente Gaëlle Gres, journaliste web aux *Nouvelles calédoniennes*. Un chiffre qui ne cesse d'augmenter et qui prouve l'importance du numérique dans la société calédonienne. Même constat chez *Actu.nc* et *DNC* où les visites du site ne cessent de croître.

Mais plus que les sites encore, c'est l'engouement grandissant pour les réseaux sociaux qui est à noter. Avec plus de 126 000 comptes Facebook en Calédonie, la visi-

bilité est grande. Pour tous les supports présents, la constatation est unanime. Des dizaines de « like » par jour apparaissent sur les pages. De plus en plus de personnes suivent l'actualité par ce biais. En voyant le fil de l'actualité déroulé dans la journée, ils peuvent ainsi sélectionner les informations qui les intéressent et se rendre sur les sites des journaux pour lire l'article en détail. Une formule plus rapide, sélective et économique que seul permet le numérique.

### Le numérique ne détrône pas le papier journal

Et pourtant, le marché de la presse papier se porte bien. Car, si certaines personnes profitent des deux supports selon leurs usages, la cible du journal papier n'est pas la même que celle du numérique. « On constate que les 15/34 ans vont lire en majorité le journal sur Internet, alors que le format

papier va s'adresser plutôt aux plus de 34 ans. Ce n'est pas le même lectorat », informe Gaëlle Gres. En effet, les jeunes générations ont plutôt tendance à se tourner davantage vers le numérique qu'elles pratiquent depuis toujours, ou presque, en utilisant les moyens technologiques qu'elles ont à leur disposition (smartphone, tablette, ordinateur...). Mais le format papier reste tout de même dans les mœurs et compte toujours son lot d'inconditionnels. De plus, les sites des journaux font de plus en plus de « teasers » (courts résumés) des dernières nouvelles du jour afin d'inciter les gens à acheter le journal du lendemain.

## ACTU.NC : LE NUMÉRIQUE EN PUISSANCE

Jeune mais ambitieux, l'hebdomadaire *Actu.nc* a mis en ligne son site Internet dès l'édition du premier numéro, le 14 février 2014. Conçu au départ comme un site « vitrine », son contenu tend aujourd'hui à s'enrichir. Pour l'heure, on y trouve les titres de la semaine et l'édito, mais il est possible de consulter les archives des anciens numéros, le tout gratuitement. Par la suite, le site sera amené à évoluer et certains contenus deviendront alors payants. *Actu.nc* disposera bientôt d'une application propre afin que les internautes puissent lire le journal sur leur tablette ou leur smartphone. Enfin, la présence sur les réseaux sociaux devenant inévitable, l'hebdomadaire apparaîtra prochainement sur leurs fils d'actualité.



# Actu.nc

Hebdomadaire calédonien d'informations générales. Vous informer, sans rien cacher.

### > ÉCONOMIE

**Frais bancaires à la baisse**  
À l'issue de longs mois de négociations, les banques ont fin par revoir leurs tarifs à la baisse. P. 2

### > SOCIÉTÉ

**Route moins meurtrière**  
Trente-six vies ont été fauchées en 2013. C'est nettement moins que les années passées. P. 2



**> LOIS**  
Jeux sa...  
Avec l'arr...  
iens ont...  
leur dada favo...

### > ÉDITO

## Bon vent !

**D**e quoi sera faite l'année nouvelle ? Nul ne le sait ! Dans l'immédiat, 2014 est d'ores et déjà marquée par un événement : En effet, la petite armada médiatique calédonienne s'étouffe avec le lancement d'une nouvelle unité : Actu.nc – le journal que vous tenez entre vos mains.

Pourquoi cette initiative ? Parce qu'à l'aube d'une période qui s'annonce riche en actualités politiques, économiques et sociales, il apparaît clairement qu'il y a un espace pour un nouveau support d'informations générales.

Justement, Actu.nc s'inscrit dans ce contexte favorable, et veut aussi répondre à une attente pour davantage de pluralisme dans la presse d'information en offrant un éclairage différent.

Support généraliste, Actu.nc est destiné en priorité aux citoyens qui n'ont pas le temps de lire chaque jour l'ensemble de la presse.

Il a pour ambition de proposer chaque vendredi une vision globale et synthétique de ce qui s'est passé chez nous et sur l'ensemble de la zone Pacifique.

Enfin, puisque c'est encore la période, Actu.nc vous présente ses meilleurs vœux. Et, selon la règle dans la marine, vous dit : bon vent !

Yann Millin  
Directeur

### > LIBÉRATION

## On roule gratis sur la Savexpress !



C'était annoncé, c'est arrivé ! Quelques heures après Noël, les derniers des péages de Koutio et de Tina ont été livrés pour ne plus jamais se relever. La fin d'une époque et l'ouverture d'une nouvelle ère : celle de la gratuité sur les voies de désengorgement Est et Ouest.

En prime, c'est promis : la Province Sud ne créera aucune taxe pour payer les (gros) manques à gagner.

## 2014 : l'aube ou l'embrasement ?



La...  
Promesse...  
rabaisse...  
d'un...  
gratis...

**Vous informer, sans rien cacher.**  
**Actu.nc**

rigoriste de faire en sorte que la Nouvelle-Calédonie se présente et s'affirme sur le marché mondial du nickel, et défende au mieux les intérêts de ses opérateurs.

ement, on parle de plus en plus de rapprochement entre les opérateurs. Surtout entre la SLN et la SMSP.

Si certains ont toujours voulu prétendre le contraire, il y a une solidarité de fait entre les deux sociétés sur le terrain. Nous empêcher, bien entendu, d'avoir des divergences énormes les stratégies commerciales.

Pour mémoire, je rappellerai qu'en 2006, alors qu'elle était confrontée à des problèmes d'approvisionnement du nickel en raison de grèves, la SLN a bénéficié du soutien de la SMSP qui a bien joué le jeu en lui fournissant des minerais.

...si, qui marq...  
Calédoniens...  
leur avenir : qu...  
us du Congrès de...

Elle s'annonce d'ores et déjà très difficile. D'ailleurs, les partenariats sociaux en sont comblés. Au-delà de la Chine pour faciliter une remontée...

...cent à cou...  
t-on guère...  
sports, torde...  
laisan à laisser...  
est sur le point...

...ou l'embrasement ?  
...entendrais aux seuls...  
à siéger au Congrès...  
à l'Assemblée. C'est-à-dire...  
surtout entre deux so...

...lutions : hier le...  
des trois référend...  
termination prévue p...  
banique de 1999 ou...  
proposer une solution...  
suelle qu'ils aient pu...  
vivement négociée afin que...  
y trouve son compte. Car...  
ciel, c'est qu'il n'y ait ni gagnants...  
perdants...

...ng terme, je reste résolument optimiste :  
...nibre de Nouméens ne sont guère...  
...ils ont pris connaissance, dans...  
...al, du scénario apocalyptique...  
...rait déclencher en cas...  
...ox ?

...nvest à l'abo de roques en tout...  
...sur lequel une météorite pour...  
...t'il convient de garder son...  
...leur en recourant à l'importe...

...eux almeriez-vous  
...apokses. Je souhaite...  
...e qui lui revient et que...

...« Réunion optimiste sur le long...  
...terme », Pierre-Alix affiche une sérénité...  
...réassurant. Et dans l'interview qu'il a...  
...accordé à Actu.nc, le boss de Dorsan...  
...bo distille quelques messages en direc...  
...tion de la future classe politique calé...  
...donienne qui sortira des urnes à l'issue...  
...du scrutin du 4 mai

...P. 3  
...de toutes les...  
...sident serait...

## Votre hebdo du vendredi !

# Actu.nc

Hebdomadaire calédonien d'informations générales. Vous informer, sans rien cacher.

Abonnez-vous ► **1000 F/mois**

☎ 29 18 08





22



## Se connaître et se faire connaître : les défis de l'industrie calédonienne

Prix, qualité, réactivité... Face aux idées reçues sur l'industrie calédonienne, la CCI a souhaité approfondir le visage d'une branche vivace et souvent méconnue de notre économie. Une étude menée cette année a rendu son verdict il y a quelques semaines : focus sur une enquête qui demande à être poursuivie.

L'industrie locale responsable de la vie chère... Les produits calédoniens d'une qualité inférieure à ceux importés... Une industrie qui demande des protections sans justification économique réelle... Les avis négatifs, qui reposent sur un sentiment plus que sur des faits, allaient bon train ces dernières années. Un constat face auquel la commission industrie de la CCI de Nouvelle-Calédonie a souhaité réagir. Fallait-il remettre en question le système productif local ? Pour faire la part des choses, mission a été confiée au bureau d'études Quidnovi de mener une enquête baptisée « Recensement des produits manufacturés en Nouvelle-Calédonie » et soutenue par les fédérations patronales FINC, CGPME-NC et Medef-NC. « Le but était bien de réaliser une première étude sur l'industrie manufacturière calédonienne, détaille Jacques Beyneix, membre de la commission industrie et référent de l'étude au sein de la Chambre consulaire. Plusieurs secteurs ont donc été écartés, dont la mine et la métallurgie, pour se focaliser sur l'industrie qui fabrique et alimente le quotidien des Calédoniens. » En somme, vérifier l'adéquation ou non entre le sentiment général des consommateurs et la réalité du terrain.

### Deux étapes

Pour parvenir à des résultats cohérents, l'enquête a été menée en deux temps. Une première phase a permis de mettre à jour le répertoire des industries, de formaliser le périmètre de la démarche en identifiant les

entreprises qui appartiennent réellement au tissu industriel et en listant les familles de produits qui sortent des chaînes locales de production. Bilan : 428 sociétés interrogées dont 92 % qui se sont prêtées au jeu de la caractérisation de leur activité (forme juridique, emploi, ancienneté, chiffre d'affaires). Un premier état des lieux important pour permettre d'approfondir ensuite à travers une seconde phase destinée à éclairer le tissu industriel calédonien. « Dans cette partie, on parle de protections de marché, d'export... ajoute Jacques Beyneix. Les industriels ne sont pas habitués à ce genre de démarche de communication, raison pour laquelle nous n'avons pas voulu aller trop loin immédiatement. » 60 % des entreprises concernées par cette enquête ont ainsi répondu, démontrant, si besoin était, la nécessité de poursuivre cette initiative de la CCI dans les mois et les années à venir.

### Un Observatoire de l'industrie

Au-delà de couper court aux « on-dit » un peu trop vite formulés, l'étude menée entre les mois de février et d'août a des ambitions un peu plus larges et des objectifs précis. Destinée à alimenter l'Observatoire de l'industrie en cours d'élaboration (et bientôt disponible par le biais de l'Observatoire économique sur [www.nc-eco.nc](http://www.nc-eco.nc)), l'enquête est un premier pas vers une information stratégique. « La finalité est en effet d'avoir une idée concrète de ce que représente l'industrie, mais aussi d'informer les particuliers sur la vitalité du secteur, les jeunes en



© Nicolas Pettit



© Claude Beauvais/Quidnovi



© Fred Payet

## LES PROTECTIONS DE MARCHÉ : MOINS NOMBREUSES QU'ON NE LE PENSE ET NÉCESSAIRES À LA DYNAMIQUE ÉCONOMIQUE

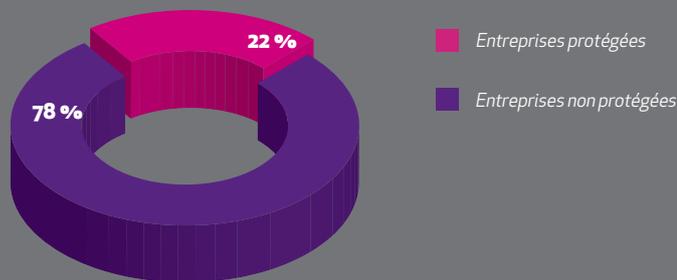
Le chiffre peut surprendre : seules 22 % des entreprises manufacturières et 15 % des familles de produits bénéficient d'une protection de marché !

On est loin du sentiment de protection généralisée préservant l'ensemble du secteur industriel. « Nous avons donc 78 % d'entreprises et 85 % de familles de produits qui n'ont pas de protection et qui parviennent tout de même à fonctionner, précise Jacques Beyneix. Mais elles rencontrent des difficultés pour se développer, des difficultés de conjoncture, des difficultés face aux importateurs... Autant de freins à l'investissement et à la performance. »

Ces firmes qui bénéficient de protections totales et/ou partielles ont la double caractéristique d'afficher une ancienneté de plus de vingt ans et un chiffre d'affaires de plus de 500 millions.

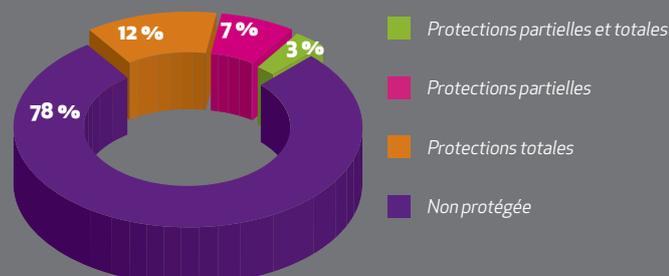
Si ce n'est pas une preuve formelle, ces résultats sont au minimum le signe que les protections de marché ont un effet positif sur la solidité des entreprises et sur leur capacité à prendre de l'ampleur au fil du temps, à embaucher plus, à devenir plus rentables, à se tourner vers l'export... « Aujourd'hui, obtenir une protection de marché relève du parcours du combattant, conclut l'élue de la CCI. Pourtant, les industriels seraient d'accord pour s'engager, en échange de protections, sur des critères de performance concrets comme les emplois, les investissements, les liens avec les sous-traitants locaux... ».

### Entreprises du tissu industriel local bénéficiant de protections de marché



Les 22 % de sociétés protégées réalisent 42 % du chiffre d'affaires de l'industrie, soit près de 45 milliards de francs sur les 107 milliards générés par l'industrie. Notons que l'industrie chimique, l'industrie de l'habillement, du cuir et de la chaussure, ainsi que celle de l'imprimerie et de la reproduction d'enregistrements sont les plus protégées, en proportion du nombre d'entreprises sur ces segments d'activité (respectivement 42 %, 40 % et 32 %).

### Les entreprises protégées sont pourvoyeuses d'emplois



3 % des entreprises manufacturières bénéficient de protections à la fois totales et partielles. Un petit contingent dont l'étude montre les atouts : elles ont en moyenne un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard, emploient en moyenne 89 salariés et sont pour 54 % d'entre elles exportatrices. Pour des entreprises non protégées, ces données passent à 143 millions de CA moyen, 9 employés en moyenne et 14 % d'entreprises exportatrices.

recherche de formation sur les débouchés qui existent dans le domaine, les institutions sur les problématiques des industries et sur la manière de les aider à devenir plus compétitives, et les investisseurs sur la situation de la Nouvelle-Calédonie.» En somme, une plate-forme unique destinée à de multiples interlocuteurs et au service de l'économie calédonienne.

### Le négoce : quasiment indispensable

Si le cœur de métier des industries calédoniennes est bien de fabriquer un produit, de travailler des matières premières, il arrive très fréquemment que les sociétés pratiquent également le négoce. Non pour s'adonner à l'importation sans autre raison que de réaliser du bénéfice, mais bien pour répondre à un besoin. « Lorsque l'on fabrique un produit, explique Jacques Beyneix, on peut avoir besoin d'accessoires en complément de gamme qui permettent de vendre celui-ci. » Des filtres pour des cuves à eau, des revêtements pour les piscines, des raccordements pour des tuyaux en PVC... Autre démarche, l'importation d'un produit afin d'en tester le succès avant de le produire soi-même. Car si les industriels ne demandent qu'à étoffer leurs gammes, ils ne peuvent investir sans avoir l'assurance d'un amortissement à plus ou moins long terme.



## Et maintenant ?

L'enquête est un premier pas et en appelle désormais une série d'autres. Pour affiner, compléter et alimenter l'Observatoire de l'industrie, mais aussi la réflexion sur l'industrie calédonienne et les protections de marché, la mobilisation et la contribution des entreprises industrielles sont fondamentales au développement de cet outil stratégique. « Il est surtout très important que la dynamique ne s'arrête pas là, précise Érica Rombaut, membre de la commission industrie au sein de la CCI. On peut aller plus loin. Que représente, par exemple, l'industrie en termes de cotisations sociales, en termes d'impôts ? Quel poids a-t-elle donc dans la politique de solidarité du pays ? » Autre angle d'approche : que représentent, en nombre d'emplois, les entreprises protégées et où en seraient-elles sans les protections ? « Dans le prolongement, ajoute la chef d'entreprise, ces éléments permettraient de prendre des décisions plus justes pour l'intérêt général de la Nouvelle-Calédonie. Car, affirme-t-elle, être industriel, c'est donner vie à un état d'esprit, à la volonté de fabriquer, d'investir, de prendre des risques afin de fournir la population locale. Et si les pouvoirs publics aident déjà les entreprises par différents biais, des éléments d'analyse permettraient de justifier ces aides et de les cadrer si nécessaire. »



© Claude Beaudemoulin

## L'EXPORTATION : UNE VOLONTÉ RÉELLE

C'est l'une des surprises majeures de cette étude : la part de l'export est loin d'être négligeable dans l'activité des industries calédoniennes. « C'est même une très bonne nouvelle, s'exclame Érica Rombaut. Une entreprise sur cinq a déjà réalisé une démarche à l'export ! C'est un chiffre qui démontre à la fois le volontarisme des chefs d'entreprise et la qualité des produits calédoniens : s'ils étaient médiocres, ils ne trouveraient pas de débouchés ailleurs. » Un résultat qu'il est bon, néanmoins, de nuancer puisqu'il est calculé sur la base du nombre d'entreprises qui ont répondu à l'enquête. Reste que 17 % d'entre elles envoient leurs produits hors de la Calédonie – en grande partie des industries textiles –, un volume qui laisse émerger une véritable volonté des acteurs économiques de se positionner sur d'autres marchés. « On a là le signe, même avec des chiffres partiels, que l'export devient une préoccupation pour un territoire qui demeure petit, explique Corinne Tarnowka, responsable du service Informations économiques de la CCI. Il devient sans doute nécessaire d'aller chercher de nouveaux débouchés, mais aussi d'être accompagné dans la démarche. » Une observation que confirme Érica Rombaut : « Il existe un manque de sensibilité à l'export de la part des pouvoirs publics. Or, les chefs d'entreprise ont envie, ont des produits de qualité, peuvent avoir les compétences humaines, mais ont besoin de l'aide publique pour se lancer ». Et l'industrielle de souligner que l'on doit être le seul pays au monde à devoir payer une taxe à l'export par le biais des centimes additionnels... Ou de laisser les exposants calédoniens régler leurs stands sur les foires et salons internationaux... « D'autant plus que la plupart des chaînes de production sont surdimensionnées par rapport à la taille du marché calédonien et ont la capacité de produire plus. »



© Marc Le Grélard

Plus les entreprises ont un chiffre d'affaires important, plus elles s'appuient sur l'exportation. Avec un résultat annuel de plus de 200 millions de francs, elles sont 72 % à estimer l'export important ou crucial.



© Nicolas Pettit

## PROFIL DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION

Ces chiffres sont le résultat de la première phase de l'enquête à laquelle 392 entreprises ont répondu.

- **93 %** : c'est la part des entreprises qui ont fait le choix de se constituer en société. Une grande majorité d'entre elles (85 %) a opté pour la forme juridique de la Sarl. Un résultat qui conforte l'idée que l'industrie calédonienne est un tissu structuré doté de bases solides pour se développer et être pérenne. Rares sont les entreprises manufacturières qui ont opté pour l'entreprise individuelle (4 % de personnes physiques).
- **85 %** : telle est la proportion d'entreprises dont le site de production se situe sur le Grand Nouméa, cœur politique et économique de la Calédonie et principal bassin de population. Les zones d'activités – qui déjà s'écartent de Nouméa dont la zone industrielle de Ducos est saturée – se développent en province Nord depuis quelques années afin de donner un nouvel élan à l'activité de production.
- **17 ans** : c'est en moyenne l'ancienneté des entreprises manufacturières. Une belle longévité lorsque l'on sait que les trois à cinq premières années sont critiques dans la vie d'une entreprise, signe que le marché calédonien, même étroit, permet le développement d'activités de production pérennes. Avec, néanmoins, un infléchissement des créations d'entreprises depuis une dizaine d'années. Par ailleurs, 85 % de ces industries ont commencé à produire dès la création de la société, preuve que les projets sont structurés en amont de la phase de production.
- **5 500** : voilà le nombre de salariés que comptent les entreprises manufacturières du pays. Un résultat obtenu avec une part d'extrapolation pour intégrer les entreprises qui n'ont pas répondu, mais qui reflète une réalité particulièrement positive : l'industrie embauche et a besoin de main-d'œuvre pour fonctionner. 89 % des entreprises concernées ont des salariés (contre 11,7 % pour l'ensemble de l'économie) avec un effectif moyen qui se situe entre 11 et 14 personnes.
- **107 milliards de francs** : c'est ce que pèse le chiffre d'affaires des entreprises de transformation. Avec des contributions très diverses puisque 80 % de ce résultat est généré par seulement 20 % des entreprises qui enregistrent un chiffre d'affaires de plus de 300 millions à plus de 2 milliards. Toutefois, le tissu industriel calédonien est majoritairement constitué d'entreprises au chiffre d'affaires beaucoup plus modéré puisque 60 % d'entre elles affichent un résultat inférieur à 100 millions.

### Interview de Carold Vassilev, président de la commission industrie de la CCI, de la mandature 2009/2014

#### « Un pays sans industrie est un pays sans vie »

« En Nouvelle-Calédonie, nous avons la chance extraordinaire d'avoir des industriels entreprenants, courageux et dynamiques, qui investissent pour le développement de l'industrie de transformation. Cette étude prouve la bonne santé du secteur industriel calédonien, reconnu et soutenu par les pouvoirs publics. Et c'est bien là toute la différence avec la France qui a malheureusement perdu des pans entiers de son industrie durant les trente dernières années, ce qui s'est traduit par des centaines de milliers d'emplois supprimés au profit d'autres pays. Renforcer le tissu industriel calédonien est, bien sûr, vital pour le développement de notre économie. Notre devoir à tous est de ne plus laisser les jeunes Calédoniens en marge de la société. Cette jeunesse est à la fois une chance mais aussi une bombe à retardement sociale si on ne lui donne pas d'espoir. Cette étude montre bien que peu d'industries sont protégées – 22 % en moyenne – et que 85 % des produits manufacturés ne le sont pas. De plus, les entreprises protégées emploient plus de salariés que les autres. L'industrie de transformation joue le rôle d'amortisseur de crise. Un pays sans industrie est un pays sans vie. Tous les pays du monde se protègent par des barrières administratives, des barrières sanitaires, etc. Même la Chine insiste pour que l'investisseur vienne chez elle avant de lui ouvrir son marché intérieur. Les industriels de Nouvelle-Calédonie sont favorables au toilettage des mesures de régulation de marché, à condition que l'on ne détruise pas notre économie, nos emplois, notre développement. S'agissant de l'export, tout industriel a son seuil de marché intérieur. Il est tout aussi vital pour nous de trouver des niches de marché à l'export. L'étude montre nettement cette volonté puisque 17 % des industriels locaux exportent et d'autre s'y préparent ».



Pour nous,  
rassembler  
reste notre  
première force  
de conviction.

Nous sommes la première  
fédération patronale  
de Nouvelle-Calédonie à agir  
pour l'Entreprise au-delà  
de toutes les différences.

Les 6 principaux secteurs d'activités  
du territoire nous font confiance,  
soit près de 500 métiers fédérés :  
BTP, COMMERCE, SERVICE,  
INDUSTRIE, TOURISME, MINES &  
METALLURGIE.

Une caution de poids et de crédibilité pour  
que les pouvoirs publics nous soutiennent.



 [www.medef.nc](http://www.medef.nc)



Fédération des entreprises

**MEDEF NC**

L'ESPRIT D'ENTREPRISE,  
L'ESPRIT D'AVENIR.

# Pré-diagnostic énergie : la solution pour consommer moins

Pour la deuxième année consécutive, une dizaine d'entreprises du secteur industriel a pu bénéficier d'un pré-diagnostic énergétique à moindre coût. L'occasion pour elles de se rendre compte du potentiel d'économies possibles lorsque l'on maîtrise sa facture énergétique.

L'opération de pré-diagnostic énergie est le résultat d'un partenariat entre la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) et le Comité territorial de la maîtrise de l'énergie (CTME), financé par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) et le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Elle permet à une dizaine d'entreprises de bénéficier d'un pré-diagnostic énergie dont les honoraires sont pris en charge à 50 % par le CTME. Soit. Mais le pré-diagnostic énergie, ça consiste en quoi ?

Grâce à des documents produits par l'entreprise – factures d'eau et d'électricité par exemple –, complétés par une visite des locaux afin de recenser les équipements consommateurs d'énergie, le bureau d'études dresse une cartographie de sa consommation : quel équipement

consomme quel pourcentage d'énergie, mais aussi quelle partie du site de production, etc. Des plans d'actions, classés en fonction du temps de retour sur investissement et du rendement, sont ensuite proposés par le cabinet à l'entreprise, afin de réaliser des économies d'énergie. « En moyenne, une entreprise pourrait économiser 10 % sur une facture de 20 à 30 millions de francs, si elle appliquait tous les plans préconisés », explique Matthieu Ladiesse, le responsable du développement durable de la CCI.

## Plusieurs millions d'économies par an

Les principaux problèmes rencontrés par les onze entreprises diagnostiquées sont les suivants : un dimensionnement inadapté de l'abonnement et une mauvaise gestion de la puissance pour sept d'entre elles, des fuites

d'air comprimé et des technologies d'éclairage énergivores (dix entreprises sur onze).

Pour lutter contre ce gaspillage énergétique, quelques solutions ont été proposées par le bureau d'études : remplacer les éclairages par des technologies économiques, utiliser les sources d'énergie renouvelables – eau de pluie, chauffe-eau solaire, etc. –, calculer régulièrement l'optimum de puissance souscrite pour s'assurer que l'abonnement en électricité est bien adapté. Et, enfin, la maintenance, la prévention et le suivi régulier de la consommation, qui restent des principes simples mais efficaces !

Pour chaque entreprise, ces différentes solutions ont été adaptées et étudiées en profondeur. « Les dix entreprises qui ont bénéficié l'an dernier du plan ont mis en place des actions ou s'engagent dans des études supplémentaires. Certaines arrivent déjà à réaliser entre 300 et 500 millions de francs d'économies par an, mais le potentiel va bien au-delà ! », assure le responsable du développement durable de la CCI.

Pour les entreprises qui souhaiteraient lancer des études supplémentaires, le CTME peut prendre en charge 50 % des frais. De plus, le comité vient en aide aux entreprises qui souhaitent économiser de l'énergie, et pas seulement par le biais de la CCI.

Renseignez-vous !

## Plus d'informations

CCI développement durable  
Tél. 24 31 15 / [environnement@cci.nc](mailto:environnement@cci.nc)  
[www.cci.nc](http://www.cci.nc)  
CTME  
Tél. 27 17 24 / [www.dimenc.gouv.nc](http://www.dimenc.gouv.nc)



[www.teeprint.nc](http://www.teeprint.nc)

SOL'S



grace  
COLLECTION

JB's



☎ 24 26 24



**Teeprint**<sup>®</sup>  
S E R I G R A P H I E  
Textiles-Autocollants-Broderies

Votre **entreprise** est unique,  
nos solutions **sur mesure**.



Expert en gestion des déchets, STAR PACIFIQUE met son savoir-faire à votre service, quels que soient vos besoins, votre secteur d'activité et la taille de votre entreprise.



**Star Pacifique**  
11, rue Louis Pélatan-Ducos  
98800 Nouméa

Tel. : +687 23 94 03  
Fax : +687 24 48 43  
[contact@star.nc](mailto:contact@star.nc)

Entreprendre pour la  
**Nouvelle-Calédonie**



# Le pacte de préférence scruté à la loupe

Le pacte de préférence est un contrat conclu entre deux personnes, le « *promettant* » – qui promet de donner la préférence à son cocontractant – et le bénéficiaire, au cas où il viendrait à le vendre. Quels en sont ses contours ? Le point.

## Pour quels types de biens le pacte de préférence est-il applicable ?

Il s'applique pour tous types de biens, que ce soit les biens immobiliers, mobiliers, les baux commerciaux, les fonds de commerce, mais également les cessions de parts sociales.

## Qui signe le pacte de préférence ?

Il n'est signé que de la part du débiteur du pacte, et non par le bénéficiaire.

## Le pacte de préférence engage-t-il le promettant à vendre son bien ?

Pas du tout. Le pacte de préférence n'oblige pas le promettant à vendre son bien, mais à en donner la priorité à la personne déterminée dans le contrat si le bien est mis en vente.

## Doit-il être signé devant un notaire ?

Cela peut effectivement se faire devant un notaire pour l'authentifier. Mais ce n'est pas nécessaire car le pacte de préférence est un acte privé par lequel le promettant s'engage à vendre sans formalité par rapport à une promesse de vente.

## Le pacte de préférence doit-il être publié ?

Sa publication n'est pas obligatoire, mais pour pallier le risque de vente à un tiers, en violation du droit de préférence créé par le pacte, on peut publier le pacte, mais cela ne rendra pas le pacte opposable aux tiers. En revanche, il sera plus difficile au tiers acquéreur de soutenir qu'il n'avait pas connaissance de l'existence de ce contrat.

## Faut-il notifier dans le pacte de préférence le prix du bien ?

Il n'y a pas d'exigence de prix. Dans la mesure où le promettant n'est pas obligé de vendre, il est difficile de donner un prix déterminé au regard de l'évolution du marché.

## Le pacte de préférence est-il limité dans le temps ?

La stipulation d'un délai n'est pas une condition de validité du pacte de préférence. Mais dans ce cas, le promettant est tenu à l'égard du bénéficiaire sans aucune limitation de durée, ce qui peut devenir très contraignant. La fixation d'une durée est donc largement souhaitable afin de limiter dans le temps l'obligation du promettant. Il est possible d'insérer néanmoins un terme incertain, comme par exemple le décès du promettant.



Dans ce cas, le pacte de préférence serait valable jusqu'au décès du promettant.

### Est-il transmissible aux héritiers ?

Le pacte de préférence est en principe transmissible aux héritiers des parties, à moins que les circonstances révèlent une intention contraire des parties de ne conférer à cette obligation qu'un caractère strictement personnel. Il convient donc de se pencher sur le pacte qui a été conclu par le défunt.

### Le bénéficiaire du pacte de préférence peut-il décliner l'offre de vente ?

Rien ne l'empêche de refuser l'offre de vente. Dans ce cas, le pacte est alors purgé et le promettant peut vendre son bien à un tiers. Toutefois, le promettant ne peut pas traiter à des conditions plus avantageuses avec un tiers sans formuler à nouveau une offre au bénéficiaire. En effet, il suffirait pour le promettant de proposer un prix de vente trop élevé pour évincer le bénéficiaire et paralyser l'exercice de son droit de préférence.

### Que se passe-t-il lorsque le promettant ne tient pas sa promesse envers le bénéficiaire ?

Le promettant engage sa responsabilité contractuelle à l'égard du bénéficiaire. Le pacte de préférence expose le promettant à des sanctions – des dommages et intérêts – s'il ne respecte pas son engagement. La violation du pacte de préférence peut être plus ou moins flagrante. La plus évidente pour le promettant est de conclure directement le contrat avec un tiers, sans préalablement en proposer la conclusion au bénéficiaire. Plus discrète, mais tout aussi condamnable, est celle qui consiste, pour le promettant, à se mettre volontairement dans l'impossibilité de remplir sa promesse à l'égard du bénéficiaire.

### À combien sont évalués les dommages et intérêts pour le bénéficiaire du pacte ?

Le montant correspond au préjudice subi par le bénéficiaire du fait qu'il n'ait pas pu acquérir le bien.

## QUELLES DIFFÉRENCES AVEC LA PROMESSE DE VENTE ?

La promesse unilatérale de vente peut précéder la conclusion de toute espèce de contrat : bail, vente, travail... Elle est l'accord de volonté par lequel une personne s'engage immédiatement à conclure avec une autre un certain contrat à des conditions déterminées. Le bénéficiaire, investi d'un droit d'option pendant le délai donné, reste libre de ne pas conclure le contrat envisagé. La promesse unilatérale de vente peut aussi se conclure à durée indéterminée. Cette promesse est consensuelle, mais doit être constatée par acte authentique, s'agissant de la vente d'un immeuble ou d'un fonds de commerce. Une indemnité d'immobilisation peut être prévue pour compenser le préjudice subi par le promettant pendant le délai de réflexion. La rupture de ce contrat par le promettant avant que le bénéficiaire ne lève l'option exclut toute rencontre des volontés, mais peut se résoudre par l'octroi de dommages et intérêts. Par ailleurs, la rétractation postérieure à la levée d'option dans le délai engage la responsabilité du promettant et l'exécution forcée peut être sollicitée.



### Dans quelle mesure le bénéficiaire du pacte de préférence peut-il faire annuler le contrat avec un tiers ?

La Chambre mixte de la Cour de cassation a, dans un arrêt du 26 mai 2006, décidé que si le bénéficiaire d'un pacte de préférence est en droit d'exiger l'annulation du contrat passé avec un tiers en méconnaissance de ses droits et d'obtenir sa substitution à l'acquéreur, c'est à la condition que ce tiers ait eu connaissance, lorsqu'il a contracté, de l'existence du pacte de préférence et de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir. Si le tiers est de bonne foi, le bénéficiaire

n'a pas de recours contre celui-ci. S'il est de mauvaise foi, la responsabilité délictuelle de ce tiers est engagée. Le bénéficiaire peut alors soit exiger l'annulation du contrat, soit le substituer.

### Contacts

Pour tout renseignement complémentaire sur le pacte de préférence, vous pouvez vous adresser au service juridique de la CCI.  
Tél. : 24 31 32 – mail : [jur@cci.nc](mailto:jur@cci.nc)

# SARL MECALOC



Terrassement VRD  
AEP, Transport Enrochement  
Génie Civil

Tél-Fax : 41 76 63  
Gsm : 77 60 15  
BP 857 98 870 Bourail  
E-mail : mecaloc@lagoon.nc



## Dacia Sandero

la route du design !

Affiner sa ligne de conduite...

Sandero  
à partir de

**1 495 000 F**

1,6 l - 85 ch / 1,5 l dci - 85 ch

... ou sortir  
des sentiers battus.

Sandero Stepway  
à partir de

**1 695 000 F**

1,6 l - 85 ch / 1,5 l dci - 85 ch



Modèle présenté avec jantes disponibles en option.

DACIA  
GROUPE RENAULT

Airbag frontal conducteur, Airbag passager, Airbags latéraux, ABS + AFU (Assistance au freinage d'urgence),  
Pack électrique, Dacia Plug radio (Radio, CD MP3, prises jack/USB, téléphonie bluetooth avec commande au volant)...

www.dacia.nc | Think big, pay little

Exigez plus, payez moins



**SODAUTO / RENAULT** : Aérodrome de Magenta - Nouméa - Tél : 25 05 05 - E-Mail : sodauto@hgi.nc  
Nos agents: Parking du Nord - 47 50 60 / Nouméa Technic Auto - 27 27 12 / GN Automobiles Koumac - 77 23 94 / ALV Poindimié - 42 58 00



# Certifications professionnelles : comment ça marche ?

Suite à l'Accord de Nouméa et dans le cadre de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999, la compétence en matière de droit du travail, de formation professionnelle et de délivrance de diplômes professionnels a été transférée à la Calédonie, laquelle crée désormais ses propres certifications professionnelles. Les explications de Christian Broquet, chef de la section certification professionnelle à la Direction de la formation professionnelle continue (DFPC).

### Concrètement, qu'a changé le transfert de compétences ?

**Christian Broquet :** Depuis 1999, mais plus particulièrement depuis 2006, la Calédonie a rendu opérationnel son dispositif de certification professionnelle qui définit les acteurs et le mode opératoire pour créer, reconnaître et mettre en œuvre des diplômes calédoniens. Outre la Nouvelle-Calédonie, il existe ici d'autres certificateurs : l'État qui continue de délivrer des diplômes professionnels (CAP, bac pro, BTS, etc.), les branches professionnelles, qui, au travers de leurs conventions collectives, reconnaissent les qualifications acquises en délivrant des certificats de qualification professionnelle (CQP). Et les certificateurs « privés » comme le Cnam, les chambres consulaires ou des organismes de formation publics ou privés qui peuvent créer leurs propres diplômes. Les deux derniers types de certification ne sont reconnus que si ils sont inscrits au répertoire de la certification professionnelle (RCP-NC).



### Qu'est-ce qui justifie la création de certifications locales ?

L'intérêt est de pouvoir créer des diplômes adaptés au contexte particulier de la Calédonie. Si les compétences attendues sont souvent très proches, certains métiers s'exercent différemment qu'en Métropole du fait de réglementations, de normes (ou de l'absence de normes), ou d'équipements différents, etc. Je pense aux métiers de la mine avec les conducteurs d'engins ou aux guides de randonnée palmée.

### Qui peut demander la création d'une certification professionnelle ?

La création d'une certification professionnelle doit répondre avant tout à un besoin de qualification identifié dans un secteur d'activité. Aussi, c'est le plus souvent une organisation professionnelle (ordre ou syndicat professionnel, chambre consulaire) ou une collectivité publique qui est à l'origine de la demande.

### Quel est le rôle de la DFPC ?

La DFPC est en charge de mettre en œuvre et de coordonner la politique de certification professionnelle en lien avec les autres directions techniques. À ce titre, elle assure le secrétariat de la Commission consultative de la certification professionnelle qui est consultée pour toute création de certification de la Calédonie et tout enregistrement au RCP-NC, dont nous avons la gestion. Nous sommes autorité certificateuse pour le secteur de la formation professionnelle et pour les secteurs où il n'y a pas de direction compétente. Nous créons alors, en liaison avec les professionnels, les certifications professionnelles et nous mettons en œuvre les examens amenant (ou pas) à la délivrance des diplômes. Nous apportons aussi une aide technique et méthodologique aux autres directions de la Calédonie et aux branches

professionnelles qui le souhaitent dans la rédaction de leurs référentiels. Enfin, nous instruisons les demandes d'agrément des organismes de formation qui souhaitent préparer des stagiaires ou des candidats VAE (validation des acquis de l'expérience) aux titres professionnels du ministère de l'Emploi.

## LES PARTICULARITÉS DE LA CCI

La CCI a la possibilité de proposer et de mettre en place des diplômes professionnels. « Elle les met en œuvre et les valide, explique Patrick Cottin, directeur du pôle formation de la CCI. Et elle en reste propriétaire. » Deux diplômes ont été créés dans le domaine de l'industrie : technicien de maintenance en mécanique et technicien de maintenance en électricité et instrumentation, inscrits au RCP-NC. La CCI lancera en 2015 un bachelors en ressources humaines, qui sera dans un premier temps destiné au public de l'apprentissage avant de s'élargir à d'autres publics. En parallèle, la CCI a mis en place des partenariats avec d'autres certificateurs afin de développer des certifications professionnelles adaptées au territoire.

### Plus d'informations :

Pôle formation de la CCI – Tél. 24 23 15  
a.bao@cci.nc / www.cci.nc  
DFPC – Section certification professionnelle  
Tél. 24 66 22 / dfpc@gouv.nc  
www.dfpc.gouv.nc

# Connaissez-vous la maintenance industrielle ?

Dans une usine de production, la maintenance industrielle est un domaine important. Nécessaire au bon fonctionnement des machines, elle assure la pérennité de l'appareil de production. Connaissez-vous bien ce domaine indispensable à l'industrie ? Testez maintenant vos connaissances.

## 1 Gérant d'une usine de production, mes machines sont souvent en panne, que faire ?

- a Investir dans des machines neuves pour ne plus avoir de problèmes
- b Embaucher plus de techniciens pour répondre au nombre de pannes machines
- c Essayer de comprendre la raison de ces pannes

## 2 Nous devons toujours changer la même pièce mécanique une fois par an sur une de nos machines. Que dois-je faire ?

- a Acheter cette pièce en grande quantité pour être sûr de l'avoir en stock
- b Racheter la même machine, mais chez un autre fabricant
- c Essayer de prévoir le remplacement de cette pièce avant qu'elle ne tombe en panne

## 3 Mon usine fonctionne 24 h/24, ce qui ne me permet pas l'arrêt de ma ligne lors d'une panne. Que dois-je faire ?

- a Effectuer un dépannage succinct et relancer la ligne. Lors de l'arrêt de la ligne, revenir sur cette panne
- b Remplacer la machine par une autre en stock
- c Avoir toutes les pièces détachées en stock

## 4 Lors d'une panne, accéder à la pièce défaillante prend beaucoup de temps. Puis-je y remédier ?

- a Oui, en améliorant la maintenabilité de la machine
- b Oui, en améliorant la disponibilité de la machine
- c Non, c'est une vieille machine et on ne peut rien y faire

## 5 Technicien de maintenance, je dois informer mon responsable dans les moindres détails sur chaque dépannage. Est-ce vraiment bien utile ?

- a Non, mon supérieur aime simplement bien savoir ce que je fais
- b Oui, car il s'intéresse à mon travail
- c Oui, car grâce à ces renseignements, on peut prévenir les pannes et éviter l'arrêt de la ligne de production

## 6 Qu'apporte une bonne maintenance industrielle à une usine de production ?

- a Du travail pour les techniciens de maintenance
- b Des machines de production propres et esthétiques
- c Une meilleure disponibilité du parc de machines de production

## 7 Un technicien de maintenance doit...

- a Être un bon mécanicien
- b Être toujours disponible
- c Avoir plusieurs domaines de compétences techniques

## 8 La maintenance industrielle peut-elle être source de profit pour une usine de production ?

- a Non, c'est une dépense importante pour l'usine
- b Oui, elle améliore le taux de disponibilité de mes machines de production
- c Oui, car c'est une bonne image pour l'usine

### Moins de 3 bonnes réponses

La maintenance industrielle n'est visiblement pas un domaine qui vous est familier. Elle présente pourtant de nombreux avantages pour la productivité des entreprises et le bon fonctionnement des lignes de production. Métiers, compétences, domaines d'intervention... Renseignez-vous auprès des services de la CCI : vous n'imaginez pas ce que la maintenance industrielle peut vous apporter !

### Entre 3 et 5 bonnes réponses

La maintenance industrielle ne vous est pas étrangère et c'est une excellente chose. Il est tout de même possible d'améliorer encore vos connaissances en la matière et, dans la continuité, la bonne utilisation des professionnels du secteur. Peut-être pouvez-vous envisager d'améliorer encore votre parc machines. La CCI peut vous aider à faire les bons choix.

### Au moins 6 bonnes réponses

Non seulement la maintenance industrielle n'a pas de secret pour vous, mais vous savez, de surcroît, en faire bon usage au sein de votre entreprise. Peut-être pouvez-vous à votre tour apporter votre expérience à d'autres professionnels et entreprises de production ? Rendez-vous à la CCI qui dispense de nombreuses formations en la matière et a toujours besoin de s'entourer de professionnels compétents.

### Pour plus de renseignements

Service de formation IRA Pacific à la CCI-Nouméa : les professionnels de la Chambre pourront vous orienter sur les formations qui existent sur le territoire en matière de maintenance industrielle.

Tél. : 24 23 15 / [formation.ira@cci.nc](mailto:formation.ira@cci.nc)  
Un conseiller formation peut également donner les premières informations à la CCI de Koné et faire le lien avec l'IRA Pacific pour les habitants de la province Nord.

1c - 2c - 3a - 4a - 5c - 6c - 7c - 8b

RÉPONSES

# Parce que votre temps est précieux...



**L'OPT s'engage**  
à installer des automates  
pour réduire les délais  
d'attente dès 2015.

## 🔗 DROIT DU TRAVAIL

Au titre des articles Lp. 482-1 et R.482-1 du Code du travail, s'agissant de l'insertion par le travail, l'encadrement et l'accompagnement des travailleurs bénéficiant d'un contrat d'insertion par le travail est réalisé par, ou sous le contrôle, de formateurs justifiant d'un des titres ou diplômes suivants :

1. Le certificat de spécialisation Accompagner l'apprenant dans son parcours de formation et d'insertion ;
2. Le titre professionnel de Conseiller en insertion professionnelle ou une certification professionnelle équivalente inscrite au RPC-NC ;
3. Le diplôme de Formateur d'adultes de la Nouvelle-Calédonie ou une certification professionnelle équivalente inscrite au RPC-NC ;
4. Le diplôme d'encadrant technique pédagogique et social en chantier d'insertion.

Arrêté n°2014-2517 du 23/09/14  
JONC n°9080

## 🔗 DROIT DU TRAVAIL

Le recours au portage salarial pour les prestations artistiques a été créé dans le Code du travail. La définition du portage, des personnes portées, ainsi que les modalités du recours au portage salarial ont été entérinées aux articles Lp. 615-1 à Lp. 615-14.

Loi du pays n°2014-14 du 16/10/14  
JONC n°9084

## 🔗 TAUX D'INTÉRÊT LÉGAL

Le taux d'intérêt légal est fixé en toute matière par arrêté du ministre chargé de l'économie. Il comprend un taux applicable lorsque le créancier est une personne physique n'agissant pas pour des besoins professionnels et un taux applicable dans tous les autres cas.

Le taux d'intérêt légal est calculé semestriellement et les modalités de calcul desdits taux et de leur publicité sont fixées par décret.

Ordonnance n°2014-946 du 20/08/14  
JONC n°9080



## 🔗 IMPÔTS

Une extension du crédit d'impôt au titre d'une avance remboursable ne portant pas intérêt, dénommée « prêt à taux zéro », aux opérations de location-accession à la propriété a été créée. (modifiant l'article Lp. 37-5 et Lp. 37-9 du code des impôts.)

Loi du pays n°2014-15 du 16/10/2014  
JONC n°9084

## 🔗 RCS

La partie de service du Tribunal mixte de commerce de Nouméa chargée de la tenue du Registre du commerce et des sociétés est transférée à la Nouvelle-Calédonie depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2014.

Décret n°2014-1086 du 24/09/14  
JONC n°9082

## 🔗 CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

M. René Porterat est désigné en remplacement de M. Didier Kaddour en qualité de représentant de la Confédération des Syndicats des Travailleurs de Calédonie Force Ouvrière en province Sud, pour la durée du mandat restant à courir au Conseil économique, social et environnemental de la Nouvelle-Calédonie.

Arrêté n°2014-12222/GNC-Pr du 06/10/14  
JONC n°9083

## 🔗 APPROBATION DES COMPTES ADMINISTRATIFS 2013 DE LA CHAMBRE D'AGRICULTURE DE NOUVELLE-CALÉDONIE

Le compte administratif 2013 de la Chambre d'agriculture de la Nouvelle-Calédonie est arrêté en recettes à la somme de 1 286 043 290 F CFP avec un résultat global excédentaire de 34 878 886 F CFP

Arrêté n°2014-2603/GNC du 23/09/14  
JONC n°9080

## LES AVIS DE LA CCI-NC

Dans le cadre de ses missions, la CCI est consultée par les instances institutionnelles sur des dossiers impactant les entreprises calédoniennes. Ainsi en 2014, la CCI s'est prononcée sur des demandes de protection de marché, des projets de textes, des dossiers d'urbanisme commercial, le Programme annuel d'importation 2015\*.

### Les demandes de protection de marché : la CCI a émis un avis favorable à leur mise en place sur :

- les panneaux sandwich isolants : société Isotechnic SAS
- le secteur des menuiseries en aluminium et PVC : Aluminium Concept, Axalu, La Garonne aluminium, Technalu, Batical, MIVI, ER Travaux et PVC Calédonie.

### Les textes réglementaires : la CCI a émis un avis favorable aux :

- projet de loi du pays réglementation en matière d'urbanisme,
- projet de délibération relatif à l'urbanisme commercial dans la province Sud,
- application de la loi du pays relative à l'application de la contribution calédonienne de solidarité.

### Les dossiers d'urbanisme commercial : la CCI a émis un avis favorable aux demandes de :

- la SARL Forest invest concernant la création d'un ensemble commercial à Ducos,
- la SAS Ballande concernant l'extension du magasin d'équipement de la personne à l'enseigne Styleco dans le centre commercial Le Plexus,
- la SARL Bébé conseil concernant la création d'un magasin d'articles de puériculture à l'enseigne bébé 9 à Nouméa.

\* Le Programme annuel d'importation 2015 : La CCI a approuvé le Programme annuel d'importation 2015. Le PAI est disponible sur le JONC.

## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> OCTOBRE 2014

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

(hors activités industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale)

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	7,79 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	3,72 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	4,53 %
- Découverts en compte .....	13,39 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	3,92 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13,39 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe .....	4,85 %
- Prêts à taux variable .....	4,53 %
- Prêts relais .....	5,19 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995F .....	20,28 %
- Entre 357 995F et 715 990F .....	14,59 %
- Supérieurs à 715 990F .....	9,47 %

### INTÉRÊT LÉGAL

Vos factures ne sont pas réglées à temps et vous envisagez de réclamer des intérêts de retard ? Deux solutions... :

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamerez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

2014 .....	0,04 %
2013 .....	0,04 %
2012 .....	0,71 %
2011 .....	0,38 %
2010 .....	0,65 %
2009 .....	3,79 %

### TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

## IRL, INDICE DE RÉVISION DES LOYERS D'HABITATION



Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage

d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).

IRL septembre : 119,87 / IRL octobre : 119,90\*

- Pour tout renseignement, contactez la Direction des affaires économiques : tél. 23 22 50 - dae@gouv.nc

## INDICE ET TAUX

- Prix octobre 2014	105,31 %
- Prix octobre 2014 hors tabac	105,15 %
- Inflation 2014 hors tabac	+ 0,20 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,80 %

### SALAIRE MINIMUM GARANTI (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> MARS 2013)

- SMG horaire	899,32 <sup>F</sup>
- SMG mensuel	151 985 <sup>F</sup>

### SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> MARS 2013)

- SMAG horaire	764,63 <sup>F</sup>
- SMAG mensuel	129 189 <sup>F</sup>

## FEUILLE DE PAIE

### LES PLAFONDS À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2014

- Plafond Cafat	352 000 <sup>F</sup>
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	494 300 <sup>F</sup>
- Tranche 2 (jusqu'à 5 111 200 F CFP)	494 301 <sup>F</sup>
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat)	297 100 <sup>F</sup>
Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 - Article 2	
- Plafond Formation professionnelle	352 000 <sup>F</sup>
Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	

Pour toute information complémentaire, contactez la Cafat : Tél. 25 58 00

## ÉVOLUTION DU BT21

	2012	2013	2014
Janvier	96	101,34	101,50
Février	96,23	101,30	101,52
Mars	98,43	101,29	101,49
Avril	98,67	101,44	101,40
Mai	99,01	101,66	101,49
Juin	99,16	101,70	101,53
Juillet	99,18	101,66	101,63
Août	99,20	101,67	101,60
Septembre	99,54	101,51	101,52
Octobre	100,15	101,45	101,43*
Novembre	100,02	101,53	
Décembre	100	101,46	

Attention, index BT21 rénové (voir [www.isee.nc](http://www.isee.nc) ou contactez le Centre d'informations économiques de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 - doc@cci.nc). Base 100 : décembre 2012.

\* = Indice provisoire.

## Dans quels cas est-il interdit de payer en espèces ?

Afin de lutter contre le blanchiment d'argent, le Décret n°2014-585 du 4 juin 2014 rend applicable en Nouvelle-Calédonie la limitation de paiement en espèces. Dans certaines situations et en fonction de montants précisés de façon réglementaire, les professionnels ne peuvent plus régler leurs dettes en espèces. Il est donc interdit à tous les professionnels, ainsi qu'aux particuliers, de régler en espèces une dette supérieure à 358 000 F. Ce seuil est porté à 1 790 000 F si le débiteur justifie qu'il n'a pas son domicile fiscal en Nouvelle-Calédonie et que la dette n'est pas due dans le cadre d'une activité professionnelle. Dans ces cas précis, le paiement doit obligatoirement être effectué par chèque, virement, carte de paiement ou de crédit.

formule soient exprimés dans une même base. Ils sont exprimés en base 100 depuis décembre 2012.

Vous pouvez consulter l'évolution du BT21 sur le site internet de l'Issee : [www.issee.nc](http://www.issee.nc) ou sur notre site [www.nc-eco.nc](http://www.nc-eco.nc).

## Qu'est-ce que le bail professionnel ?

Le bail professionnel s'applique à la location d'un local utilisé pour une activité qui n'est ni commerciale, ni artisanale, ni industrielle, ni agricole. Il concerne principalement les professions libérales réglementées (expert-comptable, médecin, architecte, avocat...) et non réglementées (agent d'affaires, conseil en gestion, consultant...) éventuellement, les associations à but lucratif ou les groupements d'intérêt économique. Plus souple que le bail commercial, il est néanmoins soumis à certaines obligations.

En effet, un contrat de location d'un local affecté à un usage exclusivement professionnel peut être conclu uniquement par les professions dont les revenus sont imposés dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC).

Ainsi deux critères caractérisent les baux professionnels : il faut que le locataire exerce une profession ou une fonction et qu'il en tire des revenus de façon habituelle. Le contrat de location d'un local affecté à un usage exclusivement professionnel doit être conclu pour une durée au moins égale à 6 ans.

Le locataire peut quitter les locaux à tout moment, à condition de l'avoir notifié à son bailleur en respectant un préavis de 6 mois, par lettre recommandée avec avis de réception ou par acte d'huissier. Le bailleur, quant à lui, ne peut mettre fin au contrat qu'à son expiration. Si le bailleur ou le locataire ne souhaitent pas renouveler le contrat à son expiration, il doit le notifier à l'autre partie avec un préavis de 6 mois, sans avoir à le justifier spécifiquement et sans contrepartie financière. Autrement, le bail se poursuit tacitement pour la même durée, le prix du loyer restant alors inchangé sauf nouvel accord des parties.

## Plus d'informations :

CCI Informations juridiques  
Tél. 24.31.32 / [jur@cci.nc](mailto:jur@cci.nc)  
Centre d'informations économiques de la CCI - Tél. 24 31 20 / [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)

## LES ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

### 20 décembre 2014

#### MPL

Prélèvement de la cotisation du mois de janvier 2015 pour ceux qui ont opté pour le règlement mensuel.

Prélèvement de la cotisation du 1<sup>er</sup> trimestre 2015 pour ceux qui ont opté pour le règlement trimestriel.

### 31 décembre 2014

#### Impôts sur les sociétés

Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31 mai.

Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 31 janvier.

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 31 août 2014.

Paiement du solde de l'impôt sur les sociétés 2014 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 31 août.

### 10 janvier 2015

#### Mutuelle

Paiement des cotisations de la mutuelle du commerce pour le mois de décembre 2014.

### 15 janvier 2015

#### CRE et IRCAFEX

Paiement des cotisations pour le 4<sup>e</sup> trimestre 2014.

### 20 janvier 2015

#### MPL

Prélèvement de la cotisation du mois de février 2015 pour ceux qui ont opté pour le règlement mensuel.

### 31 janvier 2015

#### CAFAT

Paiement des cotisations pour le 4<sup>e</sup> trimestre 2014.

#### CRE et IRCAFEX

Déclaration nominative des salaires pour l'année 2014.

#### TSS

Paiement du 4<sup>e</sup> trimestre 2014 pour les entreprises soumises au régime fiscal du réel simplifié ou du réel.

#### Patente

Paiement de la patente 2014.

#### Impôt sur les sociétés

Paiement du 1<sup>er</sup> acompte de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 30 juin.

Paiement du 2<sup>e</sup> acompte de l'IS 2015 pour les entreprises clôturant leurs comptes au 28 février.

Dépôt de la déclaration d'activité des sociétés soumises à l'IS et clôturant leur exercice au 30 septembre 2014.

Paiement du solde de l'IS 2014 pour les entreprises ayant clôturé leurs comptes au 30 septembre.

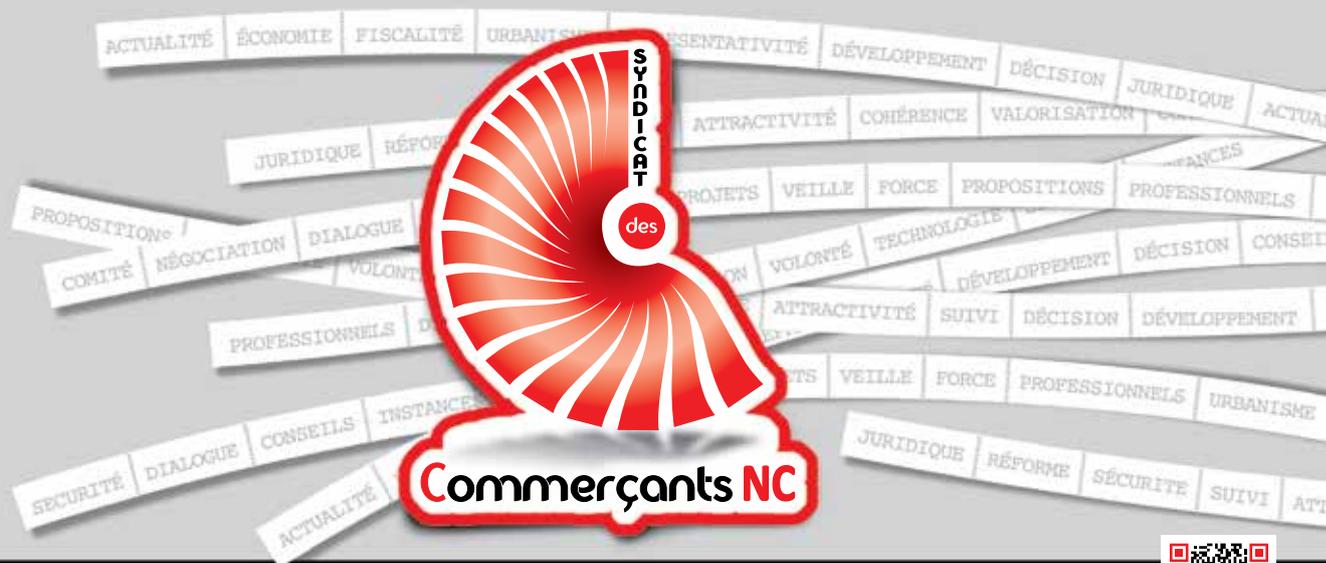


## BT21 : quel indice prendre en compte ?

Lorsqu'on révisé un loyer dans le cadre d'un bail commercial, l'indice de référence à prendre en compte est le dernier index BT21 définitif publié. Ce dernier ainsi que sa publication au Journal Officiel de Nouvelle-Calédonie sont connus avec environ 2 mois de décalage. Ainsi, au cours d'un mois (n), la dernière valeur définitive de l'index est celle du mois (n-2) ou (n-3). Pour une revalorisation, il faut toujours que les deux index BT21 utilisés dans une même

# Être informés, représentés et soutenus

Commerçants de Nouvelle-Calédonie,  
soyez au cœur de l'actualité.



Le Bureau du Syndicat des Commerçants de Nouvelle Calédonie  
**REMERCE SES ADHÉRENTS ET SES PARTENAIRES DE LA CONFIANCE RENOUVELÉE  
ET VOUS DONNE RENDEZ-VOUS EN 2015.**



besart

D'ici-là, passez toutes et tous une bonne fin d'année que nous espérons commercialement prospère. Bien Sincèrement.

Contact SC NC : [syndicatcommerce@lagoon.nc](mailto:syndicatcommerce@lagoon.nc) – Standard 27 54 10

## Et si vous donniez un **nouvel élan** à votre carrière ?

### MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

Tous les métiers du manager

- Stratège
- DRH
- Gestionnaire
- Chef de Projet
- Négociateur
- Créateur d'entreprise
- Commercial
- animateur d'équipe

### Formation Certifiante ESSEC

8 modules de 5 jours à Nouméa  
De mars 2015 à novembre 2016

*Compatible avec votre activité  
professionnelle*



**ESSEC**  
BUSINESS SCHOOL

Pour plus d'information  
**Xavier MOULIES**  
[essec@mls.nc](mailto:essec@mls.nc) - 78 05 18



Management Opérationnel  
Promotion 2014-15

DEVENIR

en  
partenariat  
avec

**cci**  
& NOUVELLE-CALÉDONIE



## Finies les saisies manuelles... Scannez tout !

Développé par notre pool ingénierie, le logiciel **Scan NC** s'interface avec votre logiciel de gestion pour vous permettre de créer et d'éditer en toute simplicité des codes-barres puis de systématiser leur utilisation au quotidien lors :

- Des réceptions de commandes fournisseurs.
- Des préparations de commandes clients.
- Des mouvements de stocks.
- Des inventaires tournants ou annuels.

**Jusqu'à 60 % de temps gagné  
chez nos clients calédoniens !**



Livraisons



Inventaires



Préparation de commandes



Mouvements de stocks



Réception de marchandises



[www.officeplus.nc](http://www.officeplus.nc)  
65 avenue Foch

**Tél : 24 20 40**  
Fax : 27 89 32



# QUEL TALENT!

Y'a du changement dans l'ère

**ÂBORO Consulting**  
vous propose des solutions  
en Ressources Humaines.



**ÂBORO Consulting**  
Cabinet de recrutement  
& Solutions RH  
le partenaire officiel et exclusif d' **Adecco**

Tel : 24.20.18  
[www.aboro.nc](http://www.aboro.nc)

**Intéressé par une reprise d'activité ? Le Pôle appui aux entreprises de la CCI vous offre ses conseils et son accompagnement personnalisé pour faciliter le lancement de votre projet.**

## SERVICES

✦ **Société d'ambulances, située en province Nord.** Cession majoritaire pour cause de retraite. Plus de 10 ans d'ancienneté. CA : de 51 à 100 MF. Activité en croissance. Effectif : 4 salariés. Parc roulant varié et expertisé en très bon état de 13 véhicules : 5 VSL, 1 VSPMR, 6 ambulances, 1 sanitaire. Peu d'endettement. EBE 5 MF. Prix : 42 MF / 353 K€

## BÂTIMENT

✦ **Terrassement. Société de BTP située en province Sud, spécialisée dans le terrassement et le VRD.** Marchés publics et privés. EBE 7 MF. Matériel valorisé à 100 MF. Marchés signés pour 100 MF. Plus de 10 ans d'ancienneté. CA : de 100 à 300 MF. Effectif : moins de 10 salariés. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité stable. Prix : 106 MF / 890 K€

## INDUSTRIE / PRODUCTION

✦ **Forage. Entreprise du bâtiment spécialisée dans le forage, le VRD et le confortement de talus.** Marchés de type appel d'offres à 90 %. Matériel expertisé à 81 MF. Visibilité sur plan de charge. Clients : bailleurs sociaux, mairies, entrepreneurs. 1 conducteur de travaux expérimenté est en place. Sarl de moins de 10 ans d'ancienneté située en province Sud. Effectif : entre 5 et 10 salariés. CA : de 100 à 300 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité à redynamiser. Prix : 70 MF / 588 K€

✦ **Pêche. Société de pêche hauturière,** 160 à 200 tonnes annuelles. Bateau de 24 m armé, avec tous les certificats et agréments en cours de validité. Capitaine et équipage au complet. Plus de 10 ans d'ancienneté, située en province Sud. Effectif : de 5 à 10 salariés. Cession majoritaire pour cause de retraite. CA : de 51 à 100 MF. Prix : 65 MF / 546 K€

✦ **Toiles tendues, publicité.** Entreprise familiale de fabrication et d'installation de toiles tendues, stores, banderoles... Très bonne réputation. Entreprise saine, organisée, opérationnelle et rentable. Potentiel de développement réel. Activité en croissance. Apport minimum pour financement bancaire : 10 MF. Plus de 10 ans d'ancienneté, située en province Sud. 1000 m<sup>2</sup> de locaux de production (en location). Effectif : de 5 à 10 salariés. Cession majoritaire pour cause de retraite. CA : de 51 à 100 MF. Prix : 50 MF / 420 K€

## COMMERCE

✦ **Magasin d'alimentation générale de 220 m<sup>2</sup>, situé sur Nouméa.** Plats cuisinés, poissonnerie, bazar, vêtements. Immobilier également disponible à la vente. Plus de 10 ans d'ancienneté. CA de 100 à 300 MF. Effectif : entre 5 et 10 salariés. Cession majoritaire pour cause de retraite. Activité stable. Emplacement, organisation, forte progression possible sur la marge commerciale. Prix : 96 MF / 807 K€

En partenariat avec Cessions Acquisitions.  
Contact : 23 71 67 - [www.cessionsacquisitions.nc](http://www.cessionsacquisitions.nc)  
Immeuble Le Fuji - 16 rue Bichat - 98800 Nouméa  
CP 158 T Garantie Trésor Public



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### ART DE NOËL

✦ **Salon de l'artisanat d'art de l'AMAC**

Du 13 au 21 décembre  
Le salon des créations des artisans d'art locaux pour Noël.  
[Maison des artisans, Nouville, Nouméa](#)  
Tél. 77 30 90

### MÉTROPOLE

### PLONGÉE SOUS-MARINE

✦ **Salon de la plongée sous-marine 2015**

Du 9 au 12 janvier  
Un événement incontournable dans le monde de la plongée sous-marine et de l'apnée.  
[Parc des expositions de la Porte de Versailles, Paris](#)  
Tél. + 33 (0) 1 43 74 72 89,  
[info@salondelaplongee.com](mailto:info@salondelaplongee.com)  
[www.salon-de-la-plongee.com](http://www.salon-de-la-plongee.com)



### FORMATION

✦ **Salon de la rentrée décalée**

Du 10 au 11 janvier  
Le Salon de la rentrée décalée permet de s'informer efficacement quant à son orientation.  
[Parc des expositions de la Porte de Versailles, Paris](#)  
[www.letudiant.fr](http://www.letudiant.fr)



✦ **Salon Spécial Masters, mastères et MBA**

Du 16 au 17 janvier  
Deux jours qui permettent d'appréhender les masters, mastères, les MBA et autres 3<sup>es</sup> cycles et choisir ses études en connaissance de cause.  
[Parc des expositions de la Porte de Versailles, Paris](#)  
[www.letudiant.fr](http://www.letudiant.fr)

### TOURISME

✦ **Tourissima Salon du Tourisme**

Du 23 au 25 Janvier  
Le salon du tourisme de Lille  
1 boulevard Cités Unies, Euralille  
+33 (0) 1 76 77 14 96  
[www.salonmahana.com/lille](http://www.salonmahana.com/lille)



### INTERNATIONAL

### MODE

✦ **Collections Françaises**

Du 14 au 20 janvier  
Présentation janvier 2015 de Collections Françaises d'accessoires de mode, au Japon  
[Le Westin Tokyo et Osaka, Japon](#)  
+33 (0) 1 40 73 38 80  
[akiko.hori@ubifrance.fr](mailto:akiko.hori@ubifrance.fr)

### ÉNERGIE

✦ **IEW - International Energy Week 2015**

Du 27 au 29 janvier  
Salon international de l'énergie  
[Borneo Convention Centre, Kuching, Malaisie](#)  
+60 82 453 350  
[www.bcc.com.my](http://www.bcc.com.my)

### MARCHÉ DU CADEAU

✦ **Reed Gift Fairs**

Du 31 janvier au 3 février  
Salons professionnels australiens consacrés au marché mondial du cadeau.  
[Melbourne Exhibition & Convention Centre, Australie](#)  
+61 (03) 9205 6400  
[www.mcecc.com.au](http://www.mcecc.com.au)

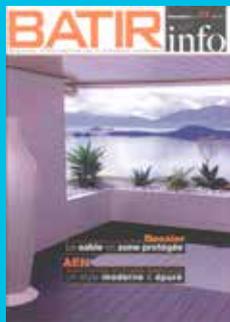
Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

N'hésitez pas à contacter les organisateurs ou à consulter les sites Internet pour obtenir tous les renseignements pratiques.

## LE SABLE EN ZONE PROTÉGÉE

Troisième ressource la plus utilisée au monde, après l'air et l'eau, le sable est au cœur du dossier du trimestriel **BATIR**. Celui-ci devient une ressource rare, sauf en Nouvelle-Calédonie où les grains sont fabriqués sur terre, à partir de roche naturelle, sans impact sur l'environnement. Retrouvez également le témoignage de Véronique Kerangourec, gérante de Recy'verre, qui a mis au point un autre matériau de substitution : le sable de verre recyclé. Et aussi : les portraits d'entrepreneurs innovants du bâtiment et les projets en cours sur le territoire.

Disponible chez les  
dépositaires de presse  
Prix : 600 F



## ➤ Réussir sa com'



Savoir parler et faire parler de soi, entraîner ses équipes dans son sillage, convaincre, passer pour une personne influente : bien communiquer est un exercice complexe. Les règles et astuces à connaître sont à lire ce mois-ci dans le dossier de **Management**. En interview notamment, le cofondateur du site de covoiturage Blablacar, Frédéric Mazzella : « Dès qu'il y a une grève, on fait parler de nous ». Retrouvez également les actus marketing et entrepreneurial, ainsi que les conseils pour s'épanouir au travail.

Disponible en consultation  
au Centre d'information  
économique de la CCI.

## L'AGRICULTURE FAMILIALE, LA RICHESSE DE NOTRE PAYS

Au sommaire du numéro 143 de **La Calédonie agricole**, vous trouverez un dossier sur l'agriculture familiale, et également des informations relatives à l'actualité de la filière bovine, aux actions du Groupement de défense sanitaire végétal (GDS-V) pour accompagner les agriculteurs dans la problématique sanitaire, ainsi que les actions du Groupement de défense sanitaire animal (GDS-A). Un portrait est consacré à Sophie Fayard, jeune agricultrice prenant la relève familiale. Sans oublier les formations...

La Calédonie Agricole est  
en ligne sur [www.canc.nc](http://www.canc.nc)



## ➤ Le windsurf roi de la glisse

À l'occasion de la Coupe du monde de windsurf, découvrez le nouveau **Time Mag** de cette fin d'année aux couleurs du lagon. Votre magazine de l'aéroport de La Tontouta vous informe avant les vacances d'été sur les destinations et horaires de vols, les mesures de sûreté, les restrictions douanières, mais aussi les activités sur place et l'économie du territoire. Un magazine pour tous qui répond aussi bien aux attentes des touristes qu'à celles des Calédoniens.

Disponible dans  
les aéroports de  
La Tontouta et Magenta  
et dans les agences CCI.



## ➤ LE COIN DU LIVRE

### Et si on travaillait autrement ? La méthode Haute Qualité Humaine en pratique

Face à la concurrence et aux contraintes fortes, l'entreprise est régulièrement secouée par les restructurations. Comment, dans ce contexte, développer à la fois la performance individuelle et collective et l'innovation dans nos entreprises ? C'est le défi stratégique, organisationnel et managérial majeur auquel les entreprises ne peuvent plus se soustraire. Cet ouvrage de

Florence Bénichou explique comment devenir une organisation HQH (Haute Qualité Humaine) autour de cinq piliers.

**Florence Bénichou, éditions Eyrolles, octobre 2014, 156 pages, 24 euros.**  
Disponible en version numérique.



LE GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE

TOUJOURS + CONNECTÉ  
TOUJOURS + MOBILE!

WEB



#DIRECTGOUVNC

APPLI

TWITTER



FACEBOOK

@GOUVNC



Informations, actualités en direct, conférences de presse, événements ponctuels, réunions politiques, vidéos... Où que vous soyez, ne manquez plus aucune actualité du pays avec le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ; site internet, Facebook, Twitter, application smartphone et même tablette, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie se met à l'heure du numérique et vous suit partout !



/GouvNC



@GouvNC

NOUVEAU

 [www.gouv.nc](http://www.gouv.nc)



GOUVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE-CALÉDONIE

# 1 BRASSEUR\*, 10 MARQUES D'EXCELLENCE.



BRASSEUR CALÉDONIEN  
DEPUIS 1920

\*NUMBER ONE, HAVANNAH, HINANO ET HEINEKEN BRASSÉES PAR LA GBNC

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ  
À CONSOMMER AVEC MODÉRATION